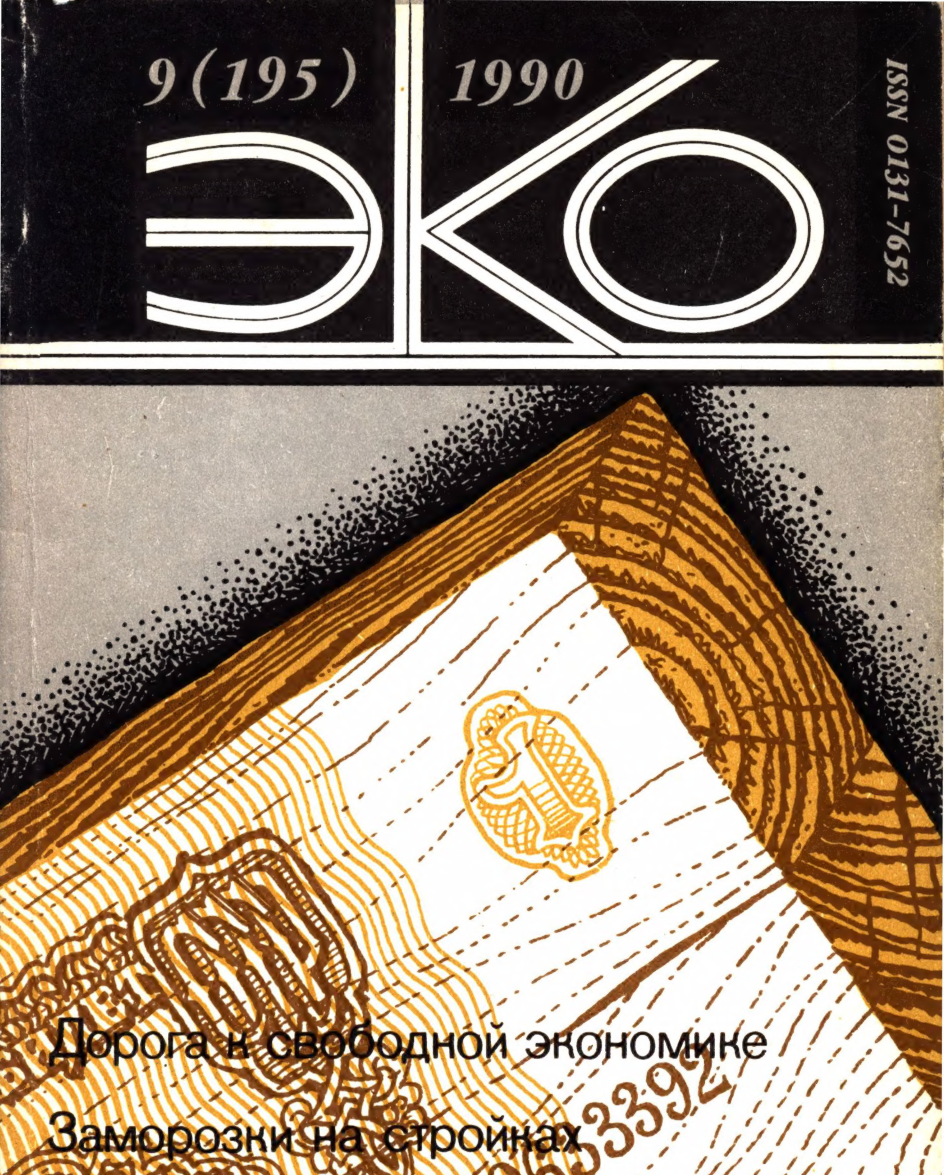


Дорога к свободной экономике

Заморозки на стройках

О цеховой экономике

На пути к сильному банку

Защитить слабых и сильных

Читатель и журнал

К сожалению, ЭКО становится все более неинтересным по сравнению с тем, что предлагают «Коммерсантъ» и другие, хотя у них несколько иное предназначение. Не надо засорять журнал «юмористическими» рассказами, для этого есть «Крокодил», «Здоровье» и т. д. Многовато цифр и надуманных дискуссий, например по проблеме директоров — нужен СТК или не нужен? В то время, как Вы теряете читателей, появляются дорогие по цене, но не по содержанию издания типа «Московского бизнеса». Деловые люди именно в ЭКО видят свой орган и поэтому предлагают обсудить на его страницах, куда идти журналу.

В. АБДУЛИН, Оренбург

ЭКО мог бы на своих страницах открыть специальную рубрику с информацией о народнохозяйственных затратах, которые оказались напрасными из-за безнравственных управленческих решений. Можно было бы печатать читательские экспертные оценки. Общественность, например, должна знать о размерах потерь из-за проектов Минводхоза и Минэнерго, из-за монокультуры хлопка в Узбекистане и непродуманных решений о строительстве крупных заводов, подчас убыточных и вредных. Нужно обнародовать сведения об убыточном строительстве тракторных и комбайновых заводов, атомных электростанций, плотин и каналов, об увлечениях химизацией сельского хозяйства. Газеты пестрят такой информацией, но она дается бессистемно. Ее нужно ввести в организованное русло. Значение общественного суда над служебной безнравственностью трудно переоценить. Это будет формировать общественное мнение, влиять на хозяйственную практику.

Н. Д. ЛЫЗЛОВ, Москва

В репортаже с заседания клуба директоров (ЭКО 3.90) можно выделить проблему стимулирования управленческого труда. Полностью согласен с представлениями директора РАФа В. Д. Боссерта о статусе и условиях оплаты труда управленцев. Он считает, что в будущем директора (управленцы, менеджеры) должны быть готовы заключить контракт с владельцем собственности — коллективом. Это представление отличается от предложений о выплате управленцам процента от прибыли. Отличие, на мой взгляд, основано на разных допущениях: в первом случае есть плюрализм форм собственности и рынок труда, а во втором они не предполагаются.

В. ДРЕЛЬ, Целиноград

Не согласен с идеей обложки ЭКО 12. 89 — «И отделил Господь...план от рынка...» Зачем же так? После 30-х годов нигде в мире государственное регулирование от рынка не отделялось. Напротив, Рузвельт в свое время ликвидировал «великую депрессию» в Штатах соединением существующего свободного рынка с масштабным планированием. И мир, и мы уже убедились, что крайности — только свободный рынок или только управление по жестким командам — ведут в тупик.

Г. Г. ДУБИЧ, Запорожье

УЧРЕДИТЕЛЬ: ОРДЕНА ЛЕНИНА СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ
АКАДЕМИИ НАУК СССР



ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКИЙ
И НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА ВЫХОДИТ 12 РАЗ В ГОД

9 (195) 1990



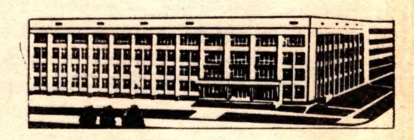
ИЗДАТЕЛЬ:
СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ
ИЗДАТЕЛЬСТВА «НАУКА»
НОВОСИБИРСК



0131—7652. Экономика и организация промышленного производства. 1990. № 9. 1—192.

Номер готовили:
Т. М. БОЙКО, Т. Р. БОЛДЫРЕВА
(и. о. ответственного секретаря),
Л. В. ДЬЯЧЕНКО, В. С. ЛАВРОВ,
М. Н. ЛЕВИНА, Н. К. МАКСИМОВА,
Л. Ф. РОМАНОВА, В. Г. РУБЕНЧИК,
Г. М. ЧЕВЕРДА, Д. С. ШПИЛЬФОЙГЕЛЬ,
Л. А. ЩЕРБАКОВА

Художники:
М. ВИШНЯКОВА, А. КУЗНЕЦОВ,
Д. МАСТИХИН, Н. ОЛЕШКО,
Л. ПЕТРУНЕВА, Н. РАХМАНОВА,
Т. СТЕПАНЕНКО



Адрес редакции:
630090 Новосибирск,
пр. Академика Лаврентьева, 17
телефон 35-67-83

Заведующая редакцией З. Г. БАГЛАЙ
Технический редактор Г. М. ЖВАКИНА
Корректор Н. В. МОЛИНА

Сдано в набор 23.05.90. Подписано к печати 6.07.90. МН-01096. Формат $84 \times 108^{1}/_{32}$. Бумага книжно-журнальная. Высокая печать. Усл. печ. л. 6,64+3,36 офсетом. Усл. кр.-отт. 12,41. Уч.-изд. л. 10,9. Тираж 165 000. Заказ № 193. Цена 70 коп.

Ордена Трудового Красного Знамени
Издательство «Наука»,
Сибирское отделение,
630099 Новосибирск, Советская, 18.

4-я типография издательства «Наука»,
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

Вопросы теории

Дорога к свободной экономике

ЯНОШ КОРНАИ

Статья первая

ВВЕДЕНИЕ

Драматические изменения 1988—1989 гг. наступили в Венгрии после длинного ряда важных событий. Надо начать с той революции 1956 г., которая установила, пусть всего на несколько дней, многопартийную политическую систему и выразила политическую волю народа перейти к подлинной демократии. Революция была разгромлена советскими танками, за ними последовали годы жестоких репрессий. Когда костяк сопротивления был разгромлен, тоталитарный контроль постепенно смягчился. В Венгрии проводилась экономическая политика особого вида, больше ориентированная на потребителя (и потому называемая на Западе «гуляш-коммунизм»), и одновременно — на затягивание поясов, большую независимость государственных предприятий (в духе «рыночного социализма») — и тысячи вмешательств в их дела, жесткий контроль центра — и свободные рынки, а также более ли-

* Отрывки из книги «The Rood to a Free Economy» (shifting from a socialist System: The Case of Hungary). New York. W. W. Norton of Company. 1990.

беральные взгляды — и бюрократические ограничения на частную собственность и частную деятельность. Та же двойственность существовала в политической сфере: при официально сохраняемой монополии компартии ситуация характеризовалась непредсказуемым смешением терпимости и нетерпимости по отношению к противникам господствующих политической структуры и марксистско-ленинской доктрины.

Внутри компартии было влиятельное крыло, желающее перехода к демократии и рыночной экономике. Одновременно существуют организованные политические группы, которые могут опереться на моральный авторитет и на опыт, полученный в их прошлой диссидентской борьбе; интеллигенты, доказавшие независимость своего мышления; а также политические партии, имеющие долгую историю, восходящую к досталинским временам. В экономике уже существуют предпринимательство и частная собственность, хотя и в сравнительно узкой области.

Во всех странах Восточной Европы общественный сектор играет доминирующую роль, и потому они должны преодолевать сходные препятствия, если хотят приватизации экономики. Хотя есть некоторые фрагментарные элементы подлинного рыночного механизма, еще не появились институты, законы и, что не менее важно, культура и этика хорошо функционирующего свободного рынка. Цены, проценты на капитал и обменные курсы искажены. Эти страны представляют собой маленькие открытые экономики, отчаянно нуждающиеся в том, чтобы стать органической частью мирового хозяйства, а состав, ассортимент продукции и ее качество не соответствуют требованиям мирового рынка. Разветвленная бюрократия пронизывает каждую клеточку экономики. Сходные болезни, хотя и в разной степени в различных восточноевропейских странах, ослабляют экономику: застой или кризис производства и потребления, открытая и/или скрытая инфляция, хронический дефицит и в большинстве случаев огромное бремя внешнего долга. Социальные напряжения угрожают стабильности общества. В большинстве случаев рабочие недовольны необходимостью жертвовать ради стабилизации, значительные слои населения впадают еще глубже в бедность, в то же время технократы, бюрократы и руководители, избранные при прежнем режиме, боятся «смены караула».

В момент написания этой книги Советский Союз и Китай, две крупнейшие социалистические империи, все еще находятся на стадии, очень отличной от современной Восточной Европы, но во многих отношениях сходной с югославской, венгерской и польской ситуацией до драмы 1989 г. Советский Союз и Китай прошли долгий путь реформ социализма. Руководство этих стран хочет модифицировать существующую систему, с целью способствовать более эффективному производству и более терпимому образу жизни, но не затрагивая ее основ, а именно: политической монополии коммунистической партии и общественной собственности. Я считаю, читателям в этих двух гигантских странах наше настоящее может сказать кое-что об их будущем. Изучение современной Восточной Европы поможет понять различие между реформированием и отходом от социализма; между экспериментами по стимулированию рынка «рыночным социализмом» и введением настоящего свободного рынка. Более сорока лет назад Ф. Хайек написал свою классическую книгу «Дорога к рабству», в которой указывал, что путь к жесткому центральному планированию, всепоглощающей власти государства и ликвидации частной собственности угрожает также политической свободе[1]. Название английского варианта моей книги — эхо названия книги Хаейка — рассматривает первый участок пути в обратном направлении. Мы в Восточной Европе находимся на пути к свободному обществу и свободной экономике, и мы должны научиться преодолевать все препятствия на нашем пути. Этот процесс обучения должен коснуться всех нас, живущих в огромном ареале от Эльбы до Желтого моря.

Эта книга написана с целью убедить читателя в том, что изменения в отношениях собственности по направлению к приватизации (глава 1), пакет мер, необходимых для стабилизации, либерализации и макрокоррекции (глава 2) и укрепление политической поддержки этих изменений (глава 3) неразрывно связаны между собой. Ни одна из этих задач не может быть успешно решена без решения остальных. Произвольный отбор одних целей при игнорировании других может вызвать встречный пожар и вести к краху и дискредитации процесса демократизации и экономических преобразований.

---

[1] Главу из этой книги см. ЭКО 11.89 (прим. ред.).



Понятие «свободная экономика», стоящее в заглавии книги,— это, конечно, рыночная экономика, главным координатором экономической деятельности в которой является особый механизм, а именно рынок. Но это и экономика, которая позволяет честно конкурировать на рынке,

беспрепятственно начинать новые виды хозяйственной деятельности и прекращать старые. Она способствует свободному установлению и сохранению частной собственности и такой ситуации, в которой частный сектор производит большой объем продукции. Это система, которая поощряет личную инициативу и предпринимательство, освобождает их от ненужного вмешательства государства и защищает законом. Свободная экономика встроена в демократический политический порядок, характеризуемый свободной конкуренцией политических сил и идей. Учитывая ценностную систему автора, гарантия этих свобод имеет высокую самостоятельную ценность и поэтому должна получить высший приоритет.

Название первоначальной венгерской публикации — «Страстная речь по вопросу экономических преобразований в Венгрии». Я не считаю ее научным исследованием. Кто вступает в область того, «что надо делать», вынужден выходить за рамки чистой науки. Предложения относительно экономической политики неизбежно подразумевают политическую позицию, даже если они исходят от исследователя-профессионала, и поэтому будут представлять собой смесь субъективных и объективных элементов. Конечно, я также обращаюсь к методам, обычно используемым в научном исследовании, а именно к логическому рассуждению и опоре на факты. Однако ясно видны мои политические и нравственные ценности, мои личные разочарования, надежды и убеждения. Я не только не скрываю этот факт, но стремлюсь подчеркнуть его словом «страстная» в венгерском названии.

СОБСТВЕННОСТЬ

Ради удобства целесообразно начать с описания элементов частного сектора. Это

а) личное хозяйство, производство и обслуживание, внутри которого покрывают его собственные потребности;

б) формальные частные предприятия, которые действуют на законном основании и в соответствии с законами;

с) неформальные частные предприятия — «теневая экономика». Сюда входят все виды производственной деятельности и обслуживания и все обмены между частными

лицами или между ними и формальными частными и государственными предприятиями, которые происходят без разрешения властей;

д) любой вид использования частного богатства или частных сбережений от найма частных квартир до одалживания денег между индивидуумами.

Часто говорят, что Венгрия из-за госсектора очутилась в тисках экономического кризиса. Я не могу полностью согласиться с этой точкой зрения. Да, самый крупный сектор — государственные предприятия — работает неэффективно. Однако имеется здоровая часть экономики — частный сектор. Он не впал в кризис, хотя и испытывает большие трудности. Фактически экономическая ситуация страны лучше, чем можно думать на основании официальной статистики, именно потому, что за последние одно-два десятилетия сильно развились частное производство и частная собственность. Частный сектор является наиболее важным «внутренним стабилизатором» экономики. По моему мнению, развитие частного сектора является самым важным достижением экономической реформы.

Частный сектор, частная инициатива и частная собственность почти пали жертвой ряда кампаний по национализации, коллективизации и конфискации. И все же как только ограничения немного ослаблялись, гриб частной деятельности вырастал снова. Достаточно было властям ослабить бдительность по отношению к тем, кто не соблюдал букву закона, и расцветали все виды деятельности, принадлежащие ко вторичной экономике.

Самое сильное доказательство жизнеспособности частного сектора — стихийность его возникновения. Организационные структуры и руководство государственного сектора надо создавать искусственно путем централизованных мер. Частный сектор продолжает расти сам по себе, как трава, и без инструкций, стимулирования, агитации или директив. А государственные предприятия надо все время подстегивать и даже приказывать им работать по правилам закона и рынка, и они все равно не могут этого сделать.

Я изложу шесть конкретных требований, которые считаю существенными для развития частного сектора.

1. Частный сектор надо полностью и по-настоящему освободить от сотен новых постановлений с их суетой во-

круг модифицирования бюрократических ограничений и бесконечными разговорами, в чем надо ослабить узду, а в чем ее сохранить. Целесообразнее было бы подойти к этой проблеме с противоположного конца: дать однозначную оценку и полную законную силу принципу, согласно которому частный сектор имеет неограниченную свободу деятельности, за исключением тех ее видов, которые запрещены законом по внеэкономическим соображениям, мошенничества и насильственных действий. Разумеется, нужны законодательные ограничения, основанные на экономических соображениях: частный сектор должен будет платить налоги, соблюдать правила охраны природы. Но так как эти ограничения хорошо известны, нет необходимости их разрабатывать. Главный принцип: как правило, на частный сектор не должны распространяться вообще никакие запретительные меры.

Содержательное значение требования либерализации далеко не самоочевидно. Я перечислю лишь наиболее важные элементы:

— свобода основывать предприятия;

— свободные цены, определяемые договором между покупателем и продавцом;

— неограниченное право сдавать в аренду частные фонды, опять же на основе свободного контракта между сдающим и снимающим. Эти сделки должны включать свободную сдачу в аренду частных квартир или недвижимости за плату, на которой сходятся сдающий и снимающий;

— неограниченное право нанимать людей во всех случаях, когда предприниматель принадлежит к частному сектору (личное хозяйство или частное предприятие). Наниматель и нанимаемый должны быть свободны в договоре на оплату;

— неограниченное право накапливать, продавать или покупать любые ценности (например, редкие металлы), а также иностранную валюту внутри частного сектора и между венгерскими и иностранными гражданами;

— неограниченное право вывозить и ввозить отечественную и иностранную валюту;

— свободная иностранная торговая деятельность, в которой частник имеет неограниченное право заниматься и экспортом и импортом;

— неограниченное право давать деньги взаймы, на условиях, согласованных между кредитором и должником;



— свобода финансовых инвестиций в другие частные предприятия;

— свобода покупать и продавать по свободным ценам любые частные квартиры, недвижимость или другое имущество.

Стоит сравнить перечисленные выше «требования свободы» с нынешней ситуацией. Существование неформальной вторичной экономики, «теневой экономики», серого и черного рынка, невидимых доходов и т. д. коренится в сотнях ограничений, которые не дают выхода частной инициативе и возможности использовать частную собственность. Феномен вторичной экономики можно вполне считать особым видом «движения гражданского неповиновения», которое поднимает свой голос против бессмысленных правовых ограничений и административных запретов. А государство, по-видимому, настолько уступило требованиям ситуации, что считает эту деятельность скорее серой, чем черной. Теперь уже настало время окрасить ее в однозначно белый цвет.

Все вышеперечисленные свободы относятся исключительно к сделкам внутри частного сектора. Это означает, что я имею право, например, продать свои доллары на улице, под носом у полиции, и купить их при тех же условиях. Я должен бояться грабителей, но определенно не полиции. Я должен иметь право предложить свои доллары государственному банку без необходимости давать отчет об источнике этой суммы. Я должен иметь право продавать мои доллары любому, кто предложит мне лучший курс — право, которое позволяет мне продавать мои форинты частному банку в Вене или частному лицу за австрийские шиллинги. Я должен также иметь право взять свои венгерские форинты с собой в Вену или куда бы то ни было и купить столько конвертируемой валюты, сколько я сумею, если мне не нравится курс обмена, предлагаемый государственным банком [2].

Указанные сделки распространены даже сегодня вопреки тому факту, что они запрещены законом. Стараются

---

[2] Требование либерализации частного обмена валюты обычно вызывает следующий контраргумент: есть опасность, что люди будут стремиться «держать свои деньги в твердой валюте, а не в форинтах, и что они даже попытаются вывезти свои деньги из страны и вложить их в иностранные банки.

Я считаю этот аргумент неправильным. Он ставит с ног на голову реальные отношения. Люди будут вкладывать свои форинты, только если колеблется их покупательная сила. В такой ситуации они будут стремиться сохранить свое богатство, вкладывая его в недвижимость, предметы искусства, драгоценные металлы и, конечно, твердую валюту. Никакие административные меры не могут этому помешать. Единственный выход здесь — это стабилизация покупательной силы отечественных денег.

Что касается утечки твердой валюты в другие страны, то это можно сравнить с эмиграцией: она имеет смысл, только если запрещается. Если же граница открыта и люди могут переходить туда и назад, то большинство, конечно, останется. Следовательно, если всякий венгерский гражданин имеет право вывозить или ввозить твердую валюту когда пожелает, и если он может свободно по закону обменивать свои деньги дома на частном рынке, тогда не будет особого стимула держать деньги за границей.

ся, чтобы полиция этого не видела, но если она и видит, то обычно не принимает мер. В этой ситуации нужно либо всерьез принимать слово закона и подчиняться ему, либо ослабить ограничения. Я предлагаю второе.

Но рассмотрим повнимательней наш пример — валютные сделки. Как они влияют на конвертируемость форинта? Они дают надежду на развитие настоящего рыночного курса обмена между форинтом и конвертируемой валютой, и все это на частных рынках, где каждый клиент платит из собственного кармана. Требование сводится к необходимости дать дорогу частному обменному курсу, который не является ни черным, ни серым, ни ярко-белым.

Поскольку при предлагаемой системе государственная банковская система не может ввести конвертируемость форинта, обязательно должно возникнуть параллельное существование двух различных законных курсов обмена. Один из этих курсов — курс частного обмена, являющийся действительно рыночным курсом, который основан на добровольном соглашении между продавцом и покупателем твердой валюты. Другой курс — официальный, объявляемый системой государственного банка. Он не имеет рыночного характера, так как продиктован одной из сторон (продавцом, когда твердая валюта продается, и покупателем, когда она покупается) по праву административной власти.

В наличии двойного курса нет ничего необычного. В конце концов, мы уже имеем частный курс в результате широкомасштабных серых и черных сделок с твердой валютой. Не замечать этого факта — все равно, что прятать голову под крыло. Более того, двойная система цен довольно широко распространена в сегодняшней венгерской экономике: кроме официальных цен, назначаемых государственным сектором, имеются также частные цены, используемые в формальной и неформальной частной экономике. Мое предложение исходит из простого осознания этого факта, и в нем поддерживается легализация частных цен. Эта легализация будет способствовать снижению всех частных цен, в том числе и частного курса обмена твердой валюты, потому что тогда эта система не будет включать платы за риск в связи с незаконностью сделки.

Другими словами, форинт должен стать конвертируемым на частном рынке. Его курс должен определяться

не бюрократами, а основываться на реальной рыночной цене форинта в конвертируемой валюте: выражать цену шиллинга или доллара для венгерского гражданина, который платит из своего кармана.

Естественно, легализация частного обмена валюты не решает проблем, связанных с курсом обмена. Общим и подлинным решением может быть только всеобщая конвертируемость, гарантированная государственной банковской системой, наряду с единым курсом обмена.

Эти требования свободы вовсе не являются огромным одолжением со стороны государства, это основные гражданские права, которых долгое время почти начисто были лишены венгерские граждане.

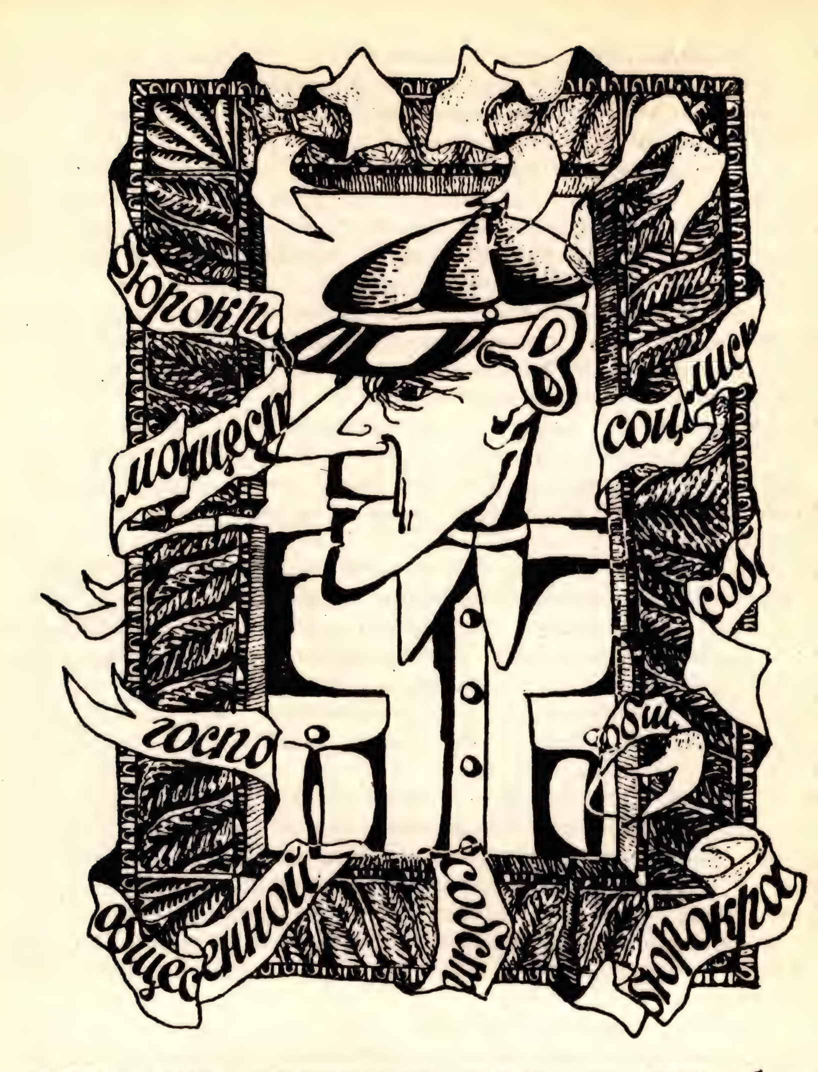
Я прекрасно знаю, что требование № 1 не всегда выполняется — в ряде капиталистических стран. Довольно часто те, кто защищает или создает законы, ограничивающие эти свободы, ссылаются на западный или дальневосточный опыт.

По моему мнению, эта аргументация ошибочна в двух отношениях. Капиталистические страны, о которых идет речь, достигли своего нынешнего этапа после длительного исторического развития. В отличие от этого, Венгрия едва начала процесс обуржуазивания после почти полного уничтожения частного предпринимательства. Роль государства различна на раннем этапе этого развития по сравнению с более поздним этапом.

Другое соображение связано с оценкой современного капитализма. Почему мы должны считать нынешнюю практику любой из развитых капиталистических стран примером, которому надо подражать? Практика этих стран подвергается критике с нескольких точек зрения. Лично я согласен с теми, кто считает неправильным неоправданно частое вмешательство государства в хозяйственную деятельность.

Те, кто ссылается на иностранный опыт, должны сперва решить, какому примеру они хотят следовать. Кто бы ни объявлял себя защитником капитализма в Венгрии, должен иметь в виду, что невозможно говорить о «капитализме» вообще. Надо точнее сформулировать, какое сочетание либерализации и бюрократического ограничения имеется в виду.

2. Выполнение частных контрактов должно гарантироваться законом. Всякое нарушение частного контракта



должно давать потерпевшему гражданину право обращаться в суд, и выполнение его — обеспечиваться реально. Это потребует правового аппарата соответствующего размера, достаточного числа юристов, современного, хорошо разработанного гражданского законодательства и т. д. Расходы на содержание этой «правовой инфраструктуры» должен нести частный сектор.

Государство должно поддерживать справедливость в случае конфликта между договаривающимися сторонами, но не вмешивается в дела граждан.

Создание стимулов для частных сбережений и инвестиций — главный принцип следующих четырех требований. Однако здесь нужно применять не убеждение, а создавать условия, побуждающие частных предпринимателей добровольно откладывать деньги и делать инвестиции.

3. Нужно объявить абсолютную защиту частной собственности. Разумеется, гарантии должны включаться в законы, программы партий и утверждения руководящих политических деятелей.

4. Налоговая система не должна ограничивать частных инвестиций. Те, которым очень нравится идея увеличения доли частных инвестиций, согласятся, что частные сбережения также должны представлять еще большую долю общих сбережений. Но частные сбережения могут увеличиваться только при росте личных доходов. Это в свою очередь означает, что людям надо позволить зарабатывать столько, сколько они смогут. Частное производство может увеличиваться, модернизироваться и подняться до уровня процветающих современных крупных фирм только при значительном накоплении личного богатства.

Позиция, занимаемая многими политиками и экономистами, обнаруживает характерную двойственность. С одной стороны, они протестуют против излишней власти государства и высокой доли государственного бюджета в ВНП. С другой стороны, они также против излишне высоких доходов частного сектора. Но эти требования противоречат друг другу. Нужно сделать выбор: что именно вам не нравится?

Предыдущие абзацы являются на самом деле резкими аргументами против прогрессивного налогообложения личного дохода. Может настать такой день, что Венгрия достигнет этапа, когда такой налог целесообразно будет предложить, и будущий свободный парламент, возможно, добровольно проголосует за его введение. Однако сегодня этот вопрос не стоит на повестке дня.

5. Частные капиталовложения, образование и рост частного капитала нужно поощрять при помощи кредитов. По моему мнению, лозунг «равных возможностей» для двух секторов ложен. В действительности со времени национализации 1949 г. возможности не были равными,

и сегодня они поставлены в неодинаковые стартовые условия. Начать с того, что огромное количество капитала было накоплено в государственном секторе; и бюрократический аппарат, банк, являющийся собственностью государства, и государственные предприятия — все они переплелись. Как мы можем ожидать равенства возможностей между частным сектором и этой огромной политической, социальной и экономической властью?

Законодательство в рамках годового правительственного плана должно также определить размер кредитных средств (каждого типа), которые резервируются для частного сектора. Например, в решении должно быть ясно записано, какой процент инвестиционных кредитов государственного банка получит частный сектор в будущем фискальном году. Очень важны гарантии против попыток значительно более сильного государственного сектора урвать эти квоты от частного сектора.

Это требование не означает, что кредиты надо распределять расточительно. Следует использовать классические средства кредитной системы: различные формы акций, обеспечений и закладных. Согласно хорошо известным формам кредитных рынков, могут возникать и различные условия получения кредита. Но независимо от конкретных условий кредитования угроза банкротства должна висеть над частным предпринимателем в случае финансовых трудностей: частный сектор должен сталкиваться с настоящими жесткими бюджетными ограничениями. Чрезмерная защита или попытки «выращивать» его под стеклянным колпаком сделали бы частный сектор столь же слабым и уязвимым, как избалованные государственные предприятия.

По моему мнению, использование термина «предприниматель» надо сильно ограничить. Тот, кто тратит деньги государства и просит государство возместить ему потери, не должен так называться. Предприниматели — это те и только те, кто берет на себя весь риск возможных финансовых затруднений.

6. Частный сектор должен уважаться обществом. Надо прекратить любые подстрекательства против него. Сегодня вообще очень уважают крестьян, работающих на приусадебных участках, или ремесленников, которые трудятся в своих мастерских. Скрытая кампания направлена против мелких собственников или частных торговцев. Пора,

наконец, прекратить клеймить преуспевающих предпринимателей и называть их «акулами», «рвачами» или «ловкачами» просто из зависти или популистской демагогии. Этот род антикапиталистической пропаганды идет против сути рынка, где желательно, чтобы всякий, кто заключает сделку, мог купить дешево, и вовсе не возбраняется, чтобы продавец запрашивал как можно более высокую цену, которую ему заплатят. Если покупателю нужен продукт, предлагаемый продавцом, и если он готов заплатить запрашиваемую цену, тогда деятельность продавца за редкими исключениями должна считаться полезной для общества. Те, кто покупают дорого и продают дешево, совершают плохую сделку — эта формула очень знакома, и за нее вся нация заплатила уже огромную цену. Умные дельцы заслуживают уважения, а не порицания.

Сейчас идут разговоры о том, нужны ли нам настоящие, «с плотью и кровью» предприниматели, или безличные акционерные компании. Остановлюсь на социально-экономических, а не юридических аспектах. Одним из наиболее важных элементов социального преобразования, к которому мы стремимся, является развитие нового среднего класса, основой которого будут трудолюбивые, бережливые предприниматели, которые хотят возвыситься в обществе. Из собственников мелких и средних предприятий в конце концов появятся в результате естественного рыночного процесса селекции и пионеры экономического прогресса и основатели крупных предприятий[3]; позже этих предпринимателей станут окружать массы людей, которые сами не будут участвовать в создании новых организаций, основывать новые предприятия, но охотно будут вкладывать средства в экономику, покупая акции или другим образом.

Я бы хотел видеть людей, которые рискуют собственным имуществом не ради сиюминутной выгоды, и, наоборот, я хотел бы быть уверенным, что их неудачи окажутся для них настоящими потерями. Если предприниматель способен убедить других доверить ему свои деньги, тогда пусть так будет. Он должен иметь право также привлекать пассивных партнеров; если они разумные люди, они,

---

[3] Даже в самых развитых капиталистических странах, где промышленность наиболее концентрированна, малые и средние предприятия не вымирают, а непрерывно воспроизводятся и даже сегодня составляют значительную долю валового внутреннего продукта, подтверждая тем самым, что их существование важно для рынка.



конечно, тщательно разузнают, что это за человек, кому они отдают свои деньги. В ближайший период мы должны предвидеть возможность появления нескольких частных бюро или посреднических учреждений, которые дадут возможность пассивным партнерам купить их акции. У нас есть все основания надеяться, что рано или поздно эти явления приведут к возникновению подлинных частных фон-

дов, подлинных частных акционерных компаний и действительно частной фондовой биржи.

Все эти изменения произойдут в ходе органического исторического развития частной собственности. Нежелательно и даже, наверное, невозможно перепрыгнуть через этот этап исторического развития, хотя его можно соответствующими мерами сократить. Ход событий здесь не симметричен. Хотя ликвидировать частный сектор можно государственным указом, такими средствами его развивать невозможно. Целые поколения заставили забыть гражданские принципы и ценности, так тесно связанные с защитой права собственности, частной собственностью и рынками. Об этом обстоятельстве нельзя забывать. Простого подражания самым отработанным юридическим и хозяйственным формам ведущих капиталистических стран недостаточно, чтобы обеспечить их общее применение. Такие попытки уже делались теми, кто хотел привести африканские племена или отсталые сельские общества в Азии прямо в коммунизм. Не стоит еще раз делать попытку «большого скачка».

В современных политических дебатах вопрос сводится к тому, должна ли Венгрия принимать рыночную экономику образца XIX века или века XX. Разумеется, нам бы хотелось второе. Но между нашими желаниями и данным этапом развития и темпами изменений, которых можно реально ожидать, существует большой разрыв. Посмотрим на состояние частного сектора в современной Венгрии! За небольшими исключениями этот уровень сходен с уровнем Балкан в начале столетия или современных развивающихся стран. Различие между оборудованием и постройками, используемыми частными фермерами в Венгрии, с одной стороны, и в Дании или Соединенных Штатах, с другой, огромно. Частный фермер в Венгрии не имеет собственных грузовиков, тракторов или силосных башен, а о телефоне он не смеет и мечтать. Посмотрите на то, как и в каких условиях действует частный сектор в сфере услуг или торговли! Мы находим здесь ветхие киоски уличных продавцов и тесные, жалкие магазинчики. Значительная часть всей частной деятельности все еще осуществляется полулегальным образом, без необходимого оборудования, со средствами труда, взятыми на время или уворованными из государственного сектора. Во многих отношениях нынешний уровень сильно отстает

от того, что имел частный сектор Венгрии в конце XIX века. И дело не просто в том, чтобы правительство назначило срок, к которому частный сектор Венгрии перестанет быть жалким, недоразвитым и догонит западный частный сектор конца XX века. Мы должны ожидать, что в течение длительного времени различные поколения предприятий частного сектора, существенно различающиеся друг от друга в отношении их юридической формы, хозяйственных методов и технической вооруженности, будут жить бок о бок. Мы найдем среди них такие, которые принадлежат к прошлому столетию, и вполне современные.

Для развития частного сектора характерны постепенные изменения. Невозможно установить частную собственность кавалерийской атакой. Обуржуазивание — длительный исторический процесс, который в Венгрии был драматически прерван в 1949 г., а затем замедлился на десятилетия.

Данная аргументация вовсе не направлена на то, чтобы идеализировать роль частного сектора вообще или конкретно в сегодняшней Венгрии. Темпы модернизации венгерского частного сектора будут зависеть в значительной степени от того, насколько тесно страна включится в европейское и мировое капиталистическое кровообращение.

Я вполне отдаю себе отчет, насколько часто можно встретить частных предпринимателей, которые стремятся быстро разбогатеть даже путем обмана своих покупателей или грабя государство. Такие предприниматели отказываются от инвестиций в производство, предаваясь вместо этого показному расточительству. Главные изменения могут произойти только после выполнения вышеуказанных шести требований. Долгосрочные соображения и инвестиции частного сектора зависят от того, насколько защищена будет частная собственность. Ликвидация экономики дефицита, возникновение конкуренции и соперников, страх прогореть—вот те стимулы, которые могут заставить частного предпринимателя быть внимательным к потребителю.

И, наконец, замечание об импорте иностранного капитала. По моему мнению, ключ к иностранным инвестициям надо искать в развитии собственного частного сектора Венгрии. Я бы, например, не рассчитывал, что иностранный капитал будет делать большие инвестиции в венгерскую экономику только на основании исключительных ус-



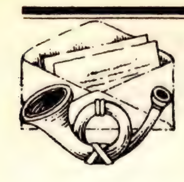
ловий, предоставляемых ему. Всякий иностранный инвестор в здравом уме поймет, что эти преимущества очень легко отнять. В лучшем случае он рискнет сделать инвестиции, если они гарантируются ему его собственным правительством. Следовательно, иностранные инвестиции обязательно станут зависимы от внутренней политики в стране. Серьезный иностранный инвестор узнает сначала о том, какое положение занимает частное предприятие в Венгрии. Если каждый венгерский гражданин может делать все, что он хочет, со своей рабочей силой, деньгами и имуществом, и если ему разрешено заниматься внешней торговлей без всяких ограничений, тогда иностранный инвестор не будет сильно сомневаться. Считаю, что венгерские деятели ведут себя за границей по-детски, стараясь убедить и привлечь иностранный капитал в Венгрию. Он, конечно, сам придет по собственному почину, если почувствует себя в безопасности и не будет бояться мириадов бюрократических ограничений [4].

(Продолжение в следующем номере)

Перевод Д. И. ШТИРМЕР

---

[4] **Другой** разговор, стоит ли поощрять иностранные инвестиции, предоставляя соответствующую информацию и демонстрируя преимущества для вложения средств в стране.



Из писем в редакцию

ВОПРОСЫ-ОТВЕТЫ НА ВОПРОС В. А. ДЕМИНА

Как доказать, что в Швеции — капитализм, а у нас — социализм (ЭКО 6.89)? Нужно предварительно ответить на вопросы о том, кто и в какой стране

- *не спрашивая своего народа, может отправить его (народ) проливать кровь в чужую страну?*
- *может безнаказанно нанести своим гражданам какой угодно материальный и моральный ущерб?*
- *может хищнически относиться к фауне и флоре, сырьевым запасам, экологии?*
- *в какой стране рядовой гражданин имеет только обязанности, а права — по очереди и по талонам?*
- *в каком обществе допустимы любые эксперименты над своим народом?*
- *в какой стране люди не верят ни в бога, ни в черта, ни в светлое будущее?*
- *кто может подарить завод другой стране или строить что угодно, где угодно и за какие угодно деньги?*
- *кто может платить за работу сколько считает нужным, назначать нищенские пенсии, некоторых награждать любыми привилегиями, лишить человека всех прав, разложить нравственно?*
- *кто имеет власть и кому принадлежит собственность, кто он?*

Е. М. КУЗНЕЦОВ,
Новочебоксарск

ДОХОДЫ ЗА СЧЕТ ОБЪЕМОВ, А НЕ ЦЕН

Сегодня, под прикрытием заботы о народе, уже в полный голос звучат требования о признании необходимости частной собственности на средства производства как единственно возможного выхода из кризиса. Не будем сомневаться, в какой роли видят себя «товарищи», указывающие народу «светлый путь» в прошлое.

Революция в октябре семнадцатого выдвинула лозунги: «Земля — крестьянам, заводы и фабрики — рабочим, власть — Советам!», которые так и остались лозунгами. Именно несоблюдение принципа, провозглашенного революцией, «раскрестьянило» деревню и не превратило городского поденщика в хозяина. Если бы хозяином средств производства был на самом деле народ, а не руководящие органы, нам сегодня не пришлось бы «посыпать голову пеплом».

Признавая трудящегося хозяином средств производства, мы должны исключить из нашего словаря не только понятие «наемный труд», но и понятие «заработная плата». Хозяин сам к себе на работу не нанимается и сам у себя зарабатывать не может. И себе-

стоимость продукта должна содержать в себе только материальные затраты. Предпосылка о неправомерности включения заработной платы в себестоимость приводит нас прямо ко «второй модели» хозрасчета, которая и должна была бы действовать в нашей стране уже семь десятилетий. Вторая модель предполагает стабильные нормативы распределения доходов предприятия, которые устанавливаются якобы с учетом конкретных условий работы. Но методики определения нормативов способны завести в тупик даже очень грамотного специалиста и позволяют устанавливать их в соответствии с пожеланиями конкретных лиц.

Вторая модель нацеливает трудовой коллектив на увеличение дохода, но не ограничивает методы достижения цели. Завышая отпускную цену или, в лучшем случае, снижая себестоимость, предприятие увеличивает остающуюся в его распоряжении часть дохода, не производя большего количества продукта.

В отношениях государства и предприятия возможности увеличения дохода должны ограничиваться только обоснованным увеличением цен и снижением затрат на единицу продукции, но должны допускаться неограниченные доходы при увеличении объемов производства. В последнем случае норма налога остается постоянной. Такой механизм мною предложен в 1988 г. Он не знаком специалистам и общественности по неписанным законам недоверия к никому не известному автору.

В условиях товарно-денежных отношений объективным оценщиком продукции может быть только рынок. Недопустима также зависимость установления любых нормативов от конкретных исполнителей. Принятие в качестве главного критерия нормы рентабельности гарантирует частичное сохранение ныне существующих государственных оптовых цен и ограничивает максимальные цены на рынке. По мере насыщения рынка определенным товаром новый механизм обеспечивает снижение цен до уровня государственных и ниже. Он решает проблему социальной защиты малообеспеченных без привлечения дополнительных бюджетных средств. Масса налога определяется как разность дохода и прибыли, остающейся в распоряжении трудового коллектива на развитие производства и личное потребление. Используются два регулирующих параметра, устанавливаемых в целом по стране: норма рентабельности по группе продуктов и коэффициент доли налога в доходе. Доход предприятия может расти до достижения нормативного уровня рентабельности без увеличения объема производства, но затем только рост выпуска позволит увеличить доход. Давая возможность малорентабельным производствам получить средства на реконструкцию, мы ограничиваем производства, высокорентабельные за счет завышения цен.

М. С. ЛЕОНТЬЕВ,
Волгоград

Народнохозяйственные заботы

ЗАМОРОЗКИ НА СТРОЙКАХ

В. Г. КОРНИЛОВ,
кандидат технических наук
Госкомархитектуры СССР,

Е. А. КУДАШОВ,
кандидат экономических наук,
КЕПС АН СССР,
Москва

Критические камни в административный огород прежней системы хозяйствования летят столь дружно и в таком количестве, что было бы излишним запускать еще один с задачей прицелиться поточнее и ударить побольнее.

Строительный булыжник из разряда первых величин, его вес в казне сравнить можно разве что с расходами на оборону, и тяжелеет он неуклонно — объем незавершенки с начала пятилетки увеличился на 30 млрд руб. Это — добавка к тому, что еще раньше «заморозили» — закопали, недостроили или сделали плохо, словом, освоили.

СОКРАЩЕНИЕ «НА ВЫБРОС»

Давайте подсчитаем, во что обойдется сокращение промышленного строительства на сумму 30,9 млрд руб, провозглашенное на второй сессии Верховного Совета СССР и возведенное в ранг чрезвычайных мер по оздоровлению экономики. Объем капитальных вложений на 1989 г. составлял 194 млрд руб., в том числе 102 млрд — государственные централизованные капитальные вложения и 92 млрд — собственные средства предприятий и организаций. В проекте плана на 1990 г. предусмотрен дальнейший рост последних до 58 % всего объема инвестиций. На начало года в стране скопилось неустановленного оборудования на сумму свыше 14 млрд руб., в том числе импортного — более чем на 4,6 млрд руб.

Допустим, мы нашли искомые 30,9 млрд руб. для сокращения объемов строительства — объекты, подлежащие

консервации. Это прежде всего объекты-долгострои с достаточно высокой степенью готовности, низкой остаточной материалоемкостью и, как правило, укомплектованные основным технологическим оборудованием. Оборудование на сумму 4 млрд руб. окажется, по существу, бросовым. При этом надо «списать» около миллиарда рублей, затраченных на проектно-изыскательские работы, и предусмотреть еще полтора миллиарда на консервацию зданий и сооружений.

Итак, мы должны распрощаться с 6,5 млрд руб. единовременно и навсегда и с 5,9 млрд руб.— выведенными из оборота в течение следующей пятилетки в виде сокращения амортизационных отчислений. А кто посчитает неминуемые потери во взаимосвязанных отраслях и в строительстве, где нужно переквалифицировать около 400 тыс. рабочих-строителей? Странная позиция в то время, когда на среднестатистический строительный объект их приходится сегодня около 7 человек. Но как быть с оставшимися объектами, ведь скоро непомерно тяжелый груз незавершенки снова поставит в повестку дня очередное сокращение, но под флагом другого дефицита — рабочих кадров?

Что же мы получим взамен? На объем строительно-монтажных работ, приходящийся на законсервированные стройки, в сумме около 10 млрд руб. мы можем получить общую экономию ресурсов 4—4,5 млрд руб., или в пересчете на металл и цемент — 0,7 и 3,6 млн т за год соответственно, если полагать срок завершения объектов в 2,5—3 года. Это составит 0,6 и 2,6 % годового производства металлопроката и цемента — стоит ли, как говорится, огород городить?

Стоит, но не из директивно надуманных соотношений, которые даже при самых благих намерениях оборачиваются мифическими выгодами, а с целью наискорейшего завершения всего разумно начатого и для приведения строительных потребностей к реальным возможностям экономики. Это нужно делать не рывком, а постепенно. И здесь, прежде чем принимать столь важное решение, не помешал бы счет по затратам и результатам.

К примеру, стоило довольно основательно затронуть сокращением Миннефтегазстрой СССР (в 1990 г. намечалось уменьшить объем работ почти вдвое), как возникла опасность полного развала специализированного министер-

ства — для этого предстоит поставить на прикол строительную технику на сумму 3 млрд руб., оставить ржаветь тысячи километров труб и оставить не у дел 76 тыс. высококвалифицированных рабочих.

Идею закрытия и консервации необходимо заменить общегосударственной программой быстрого завершения и перепрофилирования. В этом случае неуместно рассчитывать на экономию ресурсов в той же степени, как и на уменьшение удручающе высоких бросовых затрат. Не случайно Ю. Д. Маслюков, провозглашая сократить на те же 30 % капитальные вложения в производственную сферу, призывает к осторожности: «Мы должны взвешенно принять решения по тем стройкам и продукции, без которых и народ и народное хозяйство обойдутся в 1990 и последующих годах».

На этом фоне высвечивается беспомощность в решении жилищной проблемы. Постановления Совета Министров СССР по развитию строительной базы монолитного домостроения, строительства крупнопанельных общественных зданий игнорируются союзными и республиканскими строительными министерствами и ведомствами, порою не включающими их выполнение в свои предложения к проектам годовых планов. Концепция избавления страны от жилищного голода строится на внешне убедительных посылках — при дефиците ресурсов увеличить объемы жилья следует за счет сокращения производственного строительства. Но разберемся подробнее.

Для решения жилищной проблемы к 2000 г. предстоит построить около 40 млн квартир и отдельных жилых домов общей площадью 2,6 млрд кв. м и массовых типов общественных зданий — около 740 млн кв. м. Планами Госстроя СССР на следующую пятилетку предусматривается ввести 0,9—1 млрд кв. м жилья с увеличением против уровня текущего пятилетия вполовину, что потребует дополнительного расхода 260 млн куб. м бетона и около 5 млн т стального проката (рост, соответственно, на 69 и 40 %). В пересчете на удельные стоимостные показатели получается «то ж на то ж» — 19 % увеличения расхода бетона как-то компенсируется 10-процентной экономией по металлу.

Можно по-разному объяснять этот феномен, однако ясно одно — предложенная жилищная программа столь же расточительна, интенсификация жилищного строительства проводится на базе экстенсивных технологий и методов ведения работ.

Почему же новая программа строительства столь материалоемка? Ведь ею намечен 15-кратный рост объемов строительства домов из монолитного бетона, по некоторым нынешним оценкам, не обделенных экономическими преимуществами. Однако практика строительства за истекшие 2—3 года не подтверждает, к сожалению, этих оценок. Современные конструкции домов и технологии позволяют обойтись в несколько раз меньшими расходами.

Большая материалоемкость жилищного строительства объясняется прежде всего высокой долей крупнопанельного домостроения в общей структуре жилья, которое сегодня составляет 45 % и увеличивается на конец следующей пятилетки на 23 млн кв. м в год. Как же так, спросит читатель, еще вчера панельное направление в жилищном строительстве считалось чуть ли не вершиной индустриализации, а сегодня оно критикуется как первопричина экономической расточительности?

Но крупнопанельное домостроение характеризуется крайне большим расходом железобетона (в многоэтажных домах — 0,8—0,9 куб. м в расчете на 1 кв. м общей площади). Современные индустриальные строительные системы, например югославская (Институт материалов Сербии), позволяют ограничиться расходом 0,3 куб. м железобетона на 1 кв. м общей площади. Югославская система рационально использует все лучшее, что может дать как заводское производство, так и выполнение строительных процессов непосредственно на строительной площадке. Завод сборного железобетона, одинаковый по мощности с нашим, способен обеспечить экономичными несущими конструкциями вдвое больший объем строительства, а строители могут удовлетворить самые разнообразные запросы заказчика в части объемно-планировочных и градостроительных требований. Союзному Госстрою это хо-

рошо известно, да только счет у него иной — общий объем внедрения индустриальных систем составит в 1990 г. около 300 тыс. кв. м.

Есть ли выход или ситуация тупиковая? Ведь в стране действуют 660 заводов крупнопанельного домостроения со своей технологией и оснасткой. Может, и вправду «лошадей на переправе не меняют»? Выход есть — повсеместное и широкое использование существующего потенциала этих заводов для перехода на строительство каркасно-панельных зданий с натяжением арматуры в построечных условиях по индустриальной системе, которая успешно используется в Югославии, Венгрии и ряде других стран. Есть опыт ее применения в Грузии, Чувашии. Игра, как говорится, «стоит свеч»— в 2—2,5 раза снижается удельный расход бетона в сравнении с крупнопанельными домами и до 40 % — арматурной стали, при лучших объемно-планировочных решениях и архитектурном многообразии жилищной застройки.

Если только половина заводов и только с середины будущей пятилетки в течение четырех лет будут переведены на эту систему, то можно сэкономить 60 млн куб. м сборного железобетона, или в пересчете на материалы — 25 млн т цемента и 1,3 млн т стали.

Отметим еще одно обстоятельство. Известна социальная переориентация на строительство индивидуальных домов, особенно в сельской местности. Объем строительства таких домов к 1995 г. намечается увеличить до 65,4 млн кв. м, что составляет половину общего объема жилищного строительства в 1988 г. Бесспорно, индивидуальный дом — наиболее комфортный тип жилища, но их массовое строительство доступно лишь обществу с высоким уровнем благосостояния. А при остром дефиците цемента, стеновых и кровельных материалов, изделий из древесины и других это неизбежно приведет к снижению общих объемов строительства жилья.

Дело даже не в сомнительной реальности директивных планов увеличения производства цемента, кирпича, керамзита, щебня и др. Намечаемое удвоение их производства катастрофически повысило бы нагрузки на природные ресурсы, на транспорт, значительно увеличило энергозатраты, усугубило экологические проблемы. Необходима замена применяемых в строительстве устаревших

допотопных технических и технологических решений на современные, прогрессивные.

Вообще проблема строительных материалов по большей части надумана. Производственный потенциал по их выпуску используется сегодня вряд ли более чем на 80 %, а вновь введенные мощности — наполовину. Поэтому очередная иллюзия — избавиться от дефицита стройматериалов за счет строительства новых заводов крупнопанельного домостроения. Отдача от действующих производств может быть значительно повышена при переводе плохо работающих предприятий на аренду, и примеров тому множество.

По существу, еще не восстановлена былая мощность кирпичных заводов, а закрывались большинство из них под флагом индустриализации, но никак не из-за истощения запасов сырья. Мы забыли про известковый раствор, заменяющий дефицитный цемент едва ли не в половине кладочных работ, а в индивидуальном строительстве — на все 100 %. Идем на крайние меры, замахиваемся «резать по живому» в промышленном строительстве, чтобы высвободить металл на строительство жилья — и ежегодно тратим только на монтажные петли, во всем цивилизованном мире давно забытые, более полумиллиона тонн.

Сейчас мало кто и проектированием-то занимается, все в основном «привязывают» типовые элементы, конструкции, проекты. Это просто, легко и быстро на бумаге и дорого и громоздко в исполнении. Путей снижения материалоемкости строительства множество, но главное — от бытующих мифов о нехватке материальных ресурсов следует перейти к активному использованию резервов, лежащих в разных углах строительной системы. Сложившаяся материалоемкость строительства, вдвое и больше раз превышающая цивилизованные аналоги, тому прямое подтверждение.

Улучшений в строительных делах пока нет, да и быть не могло по простой причине — подавляющее большинство принятых решений по проблемам строительного комплекса были даже не половинчатыми, а бесполезными, не влияющими на практику хозяйствования, но придающими этой практике только более привлекательную и мистифицированную форму, в которой постижение смысла происходящего стало для непосвященных еще более затруднительным.

Жилищной программе прибавило бы реальности безупречное отражение как социальной ориентации на индивидуальное строительство, так и экономических аспектов жилищного строительства. Но в том-то и дело, что этого нет. Чем больше она будет содержать технических новаций, навязываемых сверху, тем менее вероятным будет их использование внизу. И дело не в хороших или плохих предначертаниях, а в том, что не действует экономический механизм, побуждающий избавляться от сверхплановой незавершенки и выполнять жилищную программу. Мы имеем дело с ситуацией экономического бесплодия в обстановке снижения административного понуждения, и в этом, с нашей точки зрения, главная беда.

ЦЕНЫ

Если представить активизацию строительной деятельности как процесс, разрешающий две взаимосвязанные проблемы: скачкообразное снижение строительной незавершенки и ликвидацию хронического голода строительных материалов, то очевидна ее невозможность без разрушения системы ценообразования в строительстве вообще и договорных цен, в частности. Имеющиеся «долгострои» (разумеется, принятые к строительству на основе насущных потребностей в их продукции, а не как следствие чьего-либо головотяпства) можно и нужно завершить в кратчайшие сроки на основе введения договорных цен, но связанных не с очередным госстроевским лимитированием, а с рыночными условиями спроса и предложения. Сегодня строитель бегает от этих строек, «как черт от ладана», вовсе не потому, что не хочет их завершить: он не может этого сделать без экономического краха своей, да и субподрядных организаций на завершающих пусковых этапах работ.

Договорная цена, кроме остатка сметной стоимости, выявляемого на момент ее заключения, должна учитывать остаточную трудоемкость работ существенно более высокого уровня, нежели в целом по объекту, сроки завершения, дополнительные затраты, связанные с привлечением рабочей силы, материальных ресурсов и т. п. Причем и строительная организация, и субподрядчики, и при-

влекаемый или организуемый при необходимости строительный кооператив, равно как и поставщики материальных ресурсов, начинают работать в той связке, жестко ориентированной на конечную цель — ввод объекта.

В подобном решении задачи нет ничего нового. Трудовым рапортам всегда предшествовали авральные ситуации не только из-за дефицита пускового времени, двух-трехкратное увеличение численности работающих с перерасходом заработной платы. На то они и были трудовыми победами, чтобы не считаться с затратами: «победителей не судят». Так, первый пусковой комплекс Дальневосточного передельного металлургического завода завершали почти 10 тыс. собранных по всему Дальнему Востоку рабочих, в то время как австрийцы в Белоруссии завершили такой же объем работ в существенно более короткий срок, обойдясь численностью в 2,5 раза меньшей. А как быть сейчас, в пору атрофирования командных методов и возрастающей самостоятельности строительных организаций?

Прибавим к этому набирающее силу противоречие между сметными ценами на строительные материалы и их договорными аналогами, активно вводимыми арендными коллективами и кооперативами отнюдь не всегда из-за так называемого группового эгоизма, а по причине доведения предприятий по выпуску стройматериалов до почти полного банкротства государственным руководством. Тем огромней вред, который наносится стройкам, когда даже отмобилизованные коллективы, по существу, останавливаются. И станет ясной необходимость кардинальных изменений системы договорных цен не только для сокращения незавершенного производства, но и для поддержания нормальной строительной деятельности.

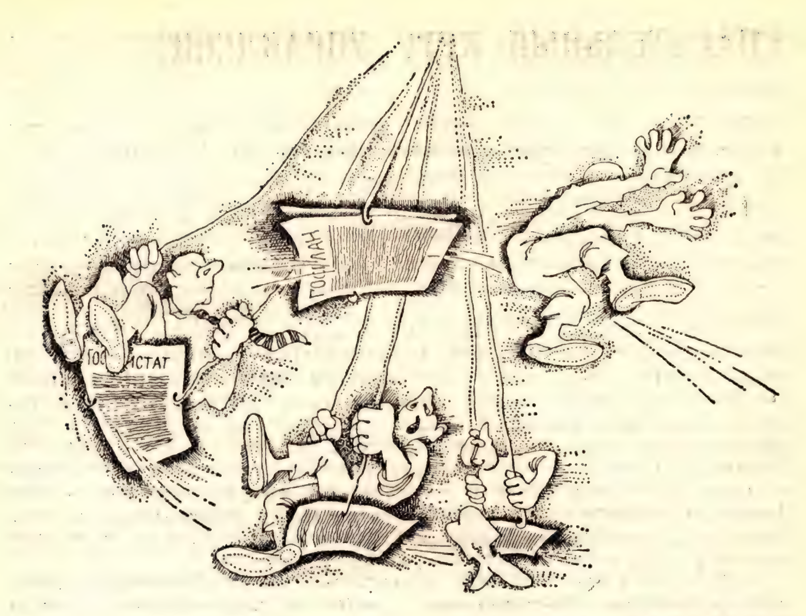
Могут возразить: где же логика, когда вместо экономии в строительных делах предлагаются вещи совсем противоположные. Вместо окончательного разгрома строительной отрасли или, по крайней мере, еще большего ее хирения (а как по-иному можно квалифицировать ликвидацию сотен строительных коллективов?), предлагается стратегия ее укрепления и развития.

Да, за запущенность строительной отрасли надо заплатить — по-видимому, от намеченных к «урезанию» программ в 30,9 млрд руб. потребуется 2—2,5 млрд руб., приходящихся в основном на заработную плату, но и ре-

зультаты могут быть получены — 6,5 млрд руб. в виде капитальных вложений и 2,4 млрд руб. в год в виде амортизационных отчислений, если даже принять фантастический срок окупаемости в 13 лет.

Каким представляется механизм формирования договорной цены применительно к объекту, «обреченному» на консервацию? Все зависит от того, чьи интересы представлены этим объектом. Заказчик (в лице завода или ведомства, либо республики или правительства) выделяет на завершение строительства дополнительные средства, являющиеся разницей между договорной ценой и остаточными объемами работ, зафиксированными на момент заключения договора.

Не суть важны источники дополнительных средств, они компенсируются будущей прибылью строящегося предприятия. Это принципиально, так как принятие решения о продолжении строительства несет четко обозначенную экономическую подоплеку: при быстрой окупаемости дополнительных вложений естественно принятие решения о строительстве, при медленной — о перепрофилировании объекта.



УБЕРИТЕ ПИСТОЛЕТ! ПОГОВОРИМ О КУЛЬТУРЕ...

А. М. ЯКИРЕВИЧ,
кандидат экономических наук,
начальник КИВЦ ТПТО «Малика»,
Ташкент

Отчуждение производителя от собственности не только уничтожило экономическую ответственность, деформировало производственные отношения, но и подорвало культуру принятия решений.

Большую часть рабочего времени ИТР занимаются подготовкой так называемых планов и различных «благополучных» отчетов, в сущности, для подтверждения факта разумности аппаратной элиты. В основном эти работники (часто экономисты) ничего другого делать не могут. Они представляют собой существенную часть огромного искусственного информационного айсберга, имя которому Госплан, Госкомстат, производственные министерства.

Пространство управления сужено до такой степени, что в его рамках возможны решения лишь простейшего типа. Поэтому-то и необходимо внеэкономическое принуждение. Частичное ослабление «объятий» административно-

партийного аппарата в годы перестройки, не подкрепленное расширением экономической ответственности и прав, привело лишь к ухудшению обстановки. Пока не будет создана среда, в которой сможет существовать культура принятия решений, до тех пор надежды на лучшую жизнь останутся благими пожеланиями. Рассмотрим один из вариантов создания такой среды для трикотажного объединения.

ТОЧКА ОПОРЫ

Финансовый отдел объединения может быть расширен до кредитно-финансового подразделения с функциями внутрипроизводственного делового банка. Здесь при желании каждому трудовому коллективу (бригада, отдел, служба) будет открыт расчетный и ссудный счет, а его членам — личный счет, как в Сбербанке. В соответствии с этим трудовой коллектив производственного подразделения должен иметь право юридического лица перед внутрипроизводственным банком, каждый член коллектива за кредит или вексель должен нести жесткую экономическую ответственность личным имуществом при реальной возможности резко улучшить свое благосостояние или оказаться на обочине. Банк должен обладать правом продажи акций как производства, так и своих собственных.

На первом этапе для психологической перестройки разумно ввести чеки для обмена между хозрасчетными подразделениями. Внутрипроизводственный банк должен иметь право обменивать их на государственную валюту. Но в перспективе будет создана компьютерная сеть денежных расчетов, т. е. деньги опять станут «невидимыми», но на ином витке развития. Вопросы создания такого банка требуют демократичности, при его открытии достаточно ставить в известность Госбанк, а не испрашивать разрешения. Функционировать он должен не пять раз в неделю с 9 до 13, как нынешние «новые» банки, а в режиме реального времени, даже по ночам, в автоматизированном режиме и без «феодального» контроля мифических смет затрат.

Общесистемный блок — внутрипроизводственный банк — позволит кардинально перестроить работу аппарата управления. Одной из новых и важнейших его обязанностей станет участие в разработке и корректировке финансовых показателей-регуляторов (учетных и налоговых ставок или скидок, ссудных процентов и т. п.). Например, внутрипроизводственный «налог» должен «подсказывать» коллективу, как использовать оставшуюся прибыль: не только на заработную плату, но и на общие социально-культурные приобретения. А режим наибольшего благоприятствования должны иметь отчисления из при-

были в фонд развития производства и повышения квалификации. Низкое качество изделий и дефицит их — одно из следствий низкого уровня капиталовложений в подготовку рабочих и специалистов.



«Налогообложение» трудовых коллективов должно осуществляться во внутрипроизводственном банке во время перечисления заработанных денег (т. е. оставшихся после всех выплат) с расчетных счетов на подсчета фондов. При этом с плательщика должна взиматься плата за операционные услуги. Банк тоже должен быть на хозрасчете.

Плата за перечисление денег в фонд заработной платы будет состоять из стоимости операционных услуг и величины, определяемой некоторой показательной функцией. Ее аргумент — доля переводимой суммы, приходящейся в среднем на члена трудового коллектива. Конкретный вид функции формируется, исходя из внешних условий, и утверждается на общем собрании представителей или членов трудового коллектива и держателей акций объединения на определенный период времени. Например, может быть предложена сложная дискретная функция, состоящая из нескольких шкал. Первая определяет дисциплину перевода, обязательного при наличии средств; вторая — с определенной задержкой во времени и перечнем условий, среди которых может быть оговорен перевод в ценные бумаги объединения или нечто другое. Выплата дивидендов или другие финансовые операции возможны после истечения сроков рекламации по качеству, а также зависят от прогноза развития потребительских свойств изделий, общего финансового состояния и тенденций существования (статистики продаж) организации в целом. Когда падает спрос на выпускаемые изделия, требуются

дополнительные капиталовложения на ускорение разработок и освоение новых технологий и изделий.

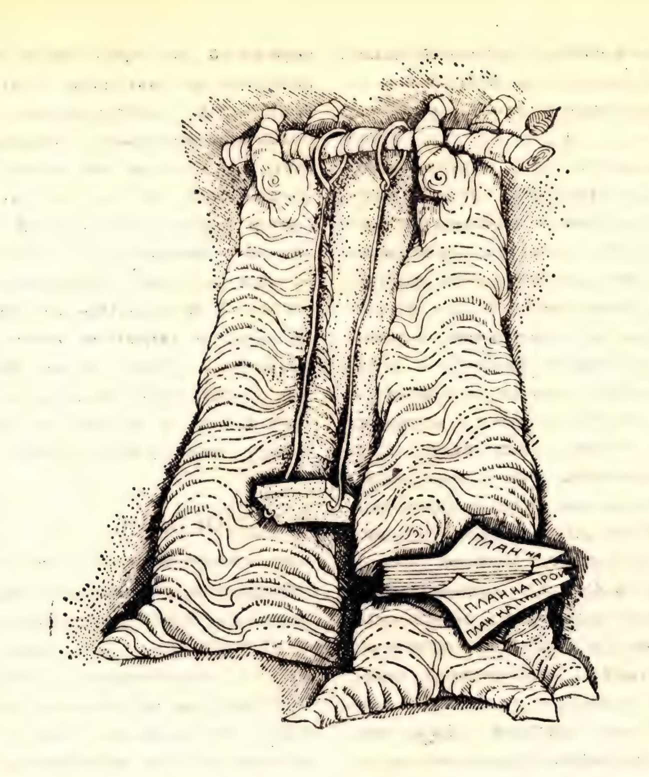
Естественно, что «стоимость» перевода средств в фонд социального развития находится в интервале от платы за операционные услуги до верхнего ограничения, такого же, как для фонда зарплаты. Отличительная особенность налоговой функции в этом случае — ее различный вид до и после некоторой точки, которую можно назвать пороговой. Для идентификации этой точки необходимо по аналогии с понятием «потребительская корзинка» ввести в статистику понятие «социальный пакет», с помощью которого можно будет определить нормативную обеспеченность членов трудовых коллективов такими социальными благами, как жилье, ясли, детские сады, учреждения здравоохранения, культурного досуга и отдыха, качественного обучения и воспитания своих детей, садовые домики, спортивные сооружения и т. п.

В системе финансовых взаимоотношений подразделений объединения с внутрипроизводственным банком следует предусмотреть механизм «исправления ошибок» при перечислении денег хотя бы на определенном временном интервале. Например, по распоряжению трудового коллектива деньги с его расчетного счета были перечислены в фонд социального развития и часть их истрачена. Возникла необходимость перевести эти средства в фонд развития производства с «восстановлением» снятого ранее внутрипроизводственного прогрессивного налога или частичного его сокращения. Так как эти «восстановительные» акты способствуют научно-техническому прогрессу, то они должны поддерживаться системой. Возвращать их следует за минусом затрат на оплату операционных услуг банка. Возможен и обратный перевод из одного фонда в другой, но обязательно через фильтр налога.

ЧТО ТАКОЕ ПЛАН?

Любое производство — единый организм. Этой элементарной истине пора уже дать право на жизнь в планировании. Показатели, алгоритмы расчета которых сегодня не учитывают структуру технологии, вообще не являются плановыми — они определяют только некоторые верхние ограничения производства. Механизм расчета плановых показателей должен срабатывать только после поступления заявок от покупателя, а не задания от «уважаемых» организаций, как это имеет место до сих пор. Эти задания больше разрушают, чем созидают, ибо замешаны они на инстинкте самосохранения.

В основу разработанного подхода положены технологические графики каждого изделия, спроектированные на величину спроса на них. Совокупность техноло-



гических графиков всего ассортимента, увязанная с производственными мощностями, образует технологические производственные сети.

Исходные данные комплекса процедур — спецификации развернутого ассортимента каждого покупателя, даты отгрузки ему изделий в течение месяца и формализованные технологические описания изделия. На каждый конкретный день месяца определяются номенклатура и количество (пакет) изделий, которые должны быть упакованы в контейнеры и отгружены.

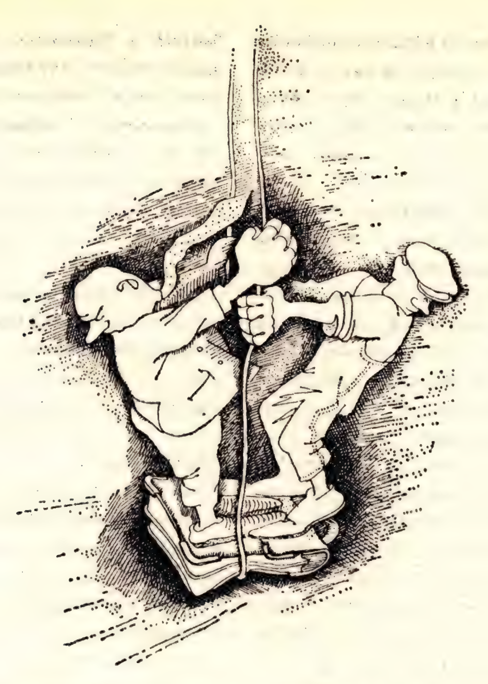
В зависимости от мощности определенного пакета изделий проектируется индивидуальный технологический график, конечная точка которого есть дата отгрузки, а начальная сдвинута назад на технологически необходимое время. Далее индивидуальные графики собираются в сети определенного вида. На этом этапе начальные вершины могут сдвигаться назад. Совокупность всех производственных сетей при агрегировании по технологическим узлами образует общую сеть организации.

Важный этап совершенствования механизмов управления — уточнение «болевых точек» производственного организма. Под ними понимаются узлы на стыке технологических переходов. Здесь должны быть известны технологические переходные комплекты и их распределения по изделиям и покупателям. Комплект должен иметь свою цену, которая определяется потребностью в нем (планом), размером и качеством. Поэтому параметрами оперативного регулирования являются цены, пролеживание между производственными операциями и время принятия решения. В ином случае решение принимается в зависимости от рентабельности изделия, производственных мощностей, доступности ресурсов, приоритета покупателя, минимизации потерь, вариантов замены и наличия инструментов управления. Математический аппарат для описания этих задач и поиска их решений существует, реализуется на компьютерах и далее развивается до уровня экспертных систем.

Организация целевого управления возможна в рамках единой оргструктуры матричного типа путем преобразования отделов сбыта, снабжения, планового, цен и производственного в отдел управления маркетингом. Суть заключается в закреплении каждой технологической производственной сети за исполнителями горизонтального уровня, наделенными правами и ресурсами. Одновременно в «болевых точках» осуществляется вертикальное регулирование. Результаты решений — установление временных приоритетов и связанных с ними изменяемых внутренних цен по каждому материальному потоку, исходя из анализа различных критических путей технологической сети. Отношения между технологическими бригадами должны определяться правом возможной свободной реализации и договорными обязательствами, в которых будут указываться номенклатура, сроки и цены с возможными условиями и интервалами изменений. Например, цены могут зависеть от размера технологического комплекта. Чем он меньше, тем чаще переналадки оборудования и тем больше его цена, которая должна нацеливать трудовые коллективы на обновление фондов, повышение их гибкости на базе сплошной компьютеризации.

РЕШЕНИЯ И ОТНОШЕНИЯ

Главный смысл новых финансовых отношений в том, что думать (принимать решения) теперь должны все, от рабочего до генерального директора. Иначе нельзя, ведь трудовой коллектив за все необходимое будет платить своими деньгами, а зарабатывать их только за то, что нужно потребителям. Возможность выигрыша или проигрыша будет зависеть от собственных решений.



Схематично отношения будут выглядеть так. Отдел управления маркетингом (ОУМ), просчитав быстро рентабельность, оценив возможности оборудования и инженерных служб, опросив возможных поставщиков сырья и полуфабрикатов, принимает решения о закупке у экспериментального цеха объединения или на стороне образцов изделий с полным набором технологической документации. Экспериментальному цеху должно быть выгоднее продавать своим, так как продажа чужим связана с дополнительными затратами на маркетинг, замедлением оборота, увеличением сроков и процентов за кредиты. ОУМ, используя рекламу, стационарные и передвижные ярмарки, прямые связи с магазинами и свою собственную торговую сеть, заключает договоры на поставку изделий в определенные временные интервалы, исходя из возможностей своего производства и своих смежников. Изучает рынок сырьевых ресурсов и полуфабрикатов, ведет активную внешнюю политику, в том числе и стабилизацию поставок. Например, на выходе некоторых предприятий, своих поставщиков, устанавливает за счет кредита в производственно-деловом банке измерительные и компьютерные приборы. Стоимость их не долж-

на превышать возможную экономию на снижение нормативов по запасам сырья и полуфабрикатов. При экономии определенный ее процент перечисляется на расчетный счет ОУМ.

Совокупность принятых заказов покупателей составляет портфель заказов, часть которого есть текущий план производства. Его показатели являются входными данными для построения базовых плановых цен по всем технологическим переходам, нормативов на размер кредита, учетных ставок, оборотных средств и незавершенного производства, приведенных к единице изделия. Снабженцы, взяв плановый кредит, покупают сырье у поставщиков объединения и предлагают его цехам или бригадам вязального производства. В ценах на эти материальные потоки будет учтена дополнительная стоимость, произведенная в результате посреднических услуг, ссудный процент и т. д.; но в целом они должны быть ниже оптовых цен ближайшего конкурента на рынке материалов. Иначе вязальщики обратятся к другим.

Если «внутренний» смежник не купит сырье, то реализация его на рынке будет связана у снабженца с крупными дополнительными расходами. Это может привести к тому, что он не только останется без зарплаты, но и будет привлечен к уголовной ответственности за невыплату ссуды. Чтобы защититься финансово и юридически, снабженец должен получить договорную заявку от «внутренних» покупателей. Если внешний поставщик нарушил обязательства, то снабженцы и юристы взыщут штраф, большая часть которого пойдет на удовлетворение претензий трудовых коллективов вязального производства.

Ответственный спрос на всех переходах — одна из основ новых хозяйственных отношений. Этому должен способствовать обязательный ссудный процент даже на плановые кредиты, не говоря уже о просроченных платежах и срочных кредитах. Сумма ссудных процентов на плановые кредиты для всех хозрасчетных подразделений объединения должна составлять основную часть доходов его аппарата управления.

В принципе коллектив любого хозрасчетного подразделения должен иметь несколько вариантов решения при получении оборотных средств для организации производственного процесса: необходимую сумму собрать из личных средств; часть из личных средств, часть в банке под процент; полностью плановый кредит под процент в производственно-деловом банке, а может быть, дополнить его и срочным кредитом, взятым под более высокий процент.

Если затраты на аппарат управления будут большие и это потребует установить высокий ссудный процент, то коллектив подразделения обратится за ссудой в другой банк. Эта реальная кон-

курентная возможность должна «подсказывать» сотрудникам ОУМ, что ссудные проценты в производственно-деловом банке должны быть равны или меньше, чем во внешних банках. Возникает саморегулируемый механизм сдерживания затрат на аппарат управления объединения. При этом верхи освобождаются от обязанности отслеживать размеры затрат на аппарат управления в производственных трудовых коллективах. Но нужно ли им это?

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ

Ответственность должна быть уравновешена правом самостоятельно распоряжаться заработанными средствами. Представим себе, что коллектив какой-то бригады может позволить себе выделить на квартиры 9,2 тыс. руб. Для получения, например, одной квартиры, горисполкому надо перечислить 18,5 тыс. руб.

Какие возможны варианты решений, выбор которых могут и должны делать только члены бригады?

1. Взять на пять лет кредит в банке на сумму 9,3 тыс. руб. и по завершении года купить одну квартиру. Далее в течение последующих пяти лет выплатить кредит и почти 900 руб. при трех процентах за ссуду.

2. Положить деньги в банк на год на срочный вклад, с трехпроцентной нормой. Тогда через год на счету бригады будет 9,2 тыс. руб. + 9,2 × 0,03 = 9,476 тыс. руб. При хорошей работе за второй год бригада опять заработает не менее 9,2 тыс. руб., т. е. возникает возможность сразу оплатить полную стоимость квартиры. Таким образом, подождав год, трудовой коллектив получит квартиру для одного своего члена и не будет выплачивать за проценты 900 руб.

3. Если количество нуждающихся больше одного, то демократичнее будет разделить 9,2 тыс. руб. на две или три части для частичного возмещения взноса в жилищно-строительный кооператив. Вместо того чтобы полностью одарить квартирой за счет бригады (общества) одного человека, может быть, лучше разделить эти деньги на двоих, троих или четверых.

Возможно и такое решение.

Если в будущем работник будет продолжать работать в бригаде (цехе), и работать хорошо, то трудовой коллектив поможет ему погасить оставшийся долг.

Если жилье есть у всех, трудовой коллектив сможет потратить заработанные деньги на совершенствование жилого фонда и концентрацию его в районах недалеко от предприятия или имеющих с ним развитую транспортную связь, т. е. оплачивать услуги некоторого бюро обмена. А можно вложить деньги в развитие сервисных организаций, обеспечивающих выполнение за-

казов на промышленные и продовольственные товары, прокат различного инвентаря, ремонт квартир или проведение досуга. Принимать решения об использовании общественных фондов должны те, кто их создает.

Подобные ситуации могут возникать при техническом перевооружении и подготовке (или переподготовке) кадров. Если техническое и кадровое перевооружение цех будет осуществлять за «свои» деньги и в долг с процентами (величина которых в простейшем случае будет зависеть от финансового положения объединения), то выбор, получение, монтаж, наладка, подготовка и прием на работу нового оборудования будут производиться трудовыми коллективами совершенно с иным уровнем ответственности. При этом отпадает потребность в отчетности, в какой-либо госприемке, в разработке нормативов освоения вновь введенных мощностей вместе с их «авторами» из аппарата министерства. Возможны налоговые скидки на средства, вкладываемые в образование и переподготовку сотрудников объединения и членов их семей. Иначе не обеспечишь конкурентоспособность производства.

Равноправные экономические отношения всех подразделений основного и вспомогательного производства будут побуждать трудовые коллективы производственных цехов тратить свою прибыль на предоставление кредита на льготных условиях хозрасчетным службам ОГМ и ОГЭ. Ведь недостаточный уровень их развития тормозит рост качества и ускорение обновляемости ассортимента трикотажных изделий.

В новых условиях изменятся финансовые отношения по поводу коллективной собственности типа зон отдыха или пионерских лагерей.

Внесенная доля в виде акций на строительство такого объекта должна подразумевать, что трудовой коллектив имеет первоочередное право на получение путевок за полную стоимость на сумму стоимости акций. Дивиденды могут идти на частичную оплату путевок, приобретаемых членами



трудового коллектива. Потом пусть сами члены бригады (цеха) решают, кому и как (полностью или частично) оплачивать путевки.

Все хозрасчетные звенья должны иметь друг с другом и с органами управления экономически независимые договорные отношения, которые будут предусматривать полное возмещение затрат и своевременные выплаты по обязательствам. Отказ от подписания договора на аренду будет равносилен увольнению по собственному желанию. Статьи договора будут предусматривать возмещение потерь из-за нарушений техники безопасности, производственно-технологической дисциплины вплоть до различных аварийных и пожарных ситуаций, т. е. пусть бригады при желании устанавливают самостоятельные связи с организациями Госстраха. Это означает, что возникнет рынок сбыта для платных услуг юридического отдела объединения.

●

Финансовое регулирование создает предпосылки для генерации новых потоков разнообразных решений, потребность в которых в существующей системе просто не возникает. Но этого не будет до тех пор, пока резко не повысится экономическая ответственность организаций, не уменьшится их монополия на рынках сбыта, не отомрет мелочная опека со стороны ведомств. В частности, необходимо предоставить договаривающимся сторонам право определять самим процент ущерба от нарушения договорных обязательств. Правительство, будучи не в силах обеспечить синхронизацию в масштабах страны, идет на сокращение штрафных санкций, хотя правильнее было бы установить для этого показателя нижнюю границу на уровне 25 % от возможного ущерба, а не 5—10 % стоимости поставляемого товара, как это делается сегодня. В этом случае высветится реальный уровень синхронизации работы различных производств, что сразу выбьет последний аргумент у защитников административно-командных методов управления.

При сегодняшнем дефиците детскую обувь можно выпускать тех размеров, которые дают минимальный расход материалов и максимальный выход в штуках (или рублях) по валу. Это известно и без ЭВМ. Даже тройная норма одного размера разойдется — возьмут детям «на вырост». Торговля «план» выполнит и подтвердит выполнение плана в ассортименте. Даже штрафных санкций не предъявит. Интересы аппарата различных ведомств стоят дороже нескольких процентов от стоимости поставленных изделий. Госкомстат придаст видимость благополучия своими валовыми показателями выпуска, а сотрудники аппарата в закрытых распределителях будут обеспечены импортом всех размеров, ростов и цветов. Так зачем повышать культу-

ру управления? Внедрять компьютеры? Высвечивать реальность? Кому она нужна? Поэтому эффективность стратегии «экономизации» процессов управления до сих пор остается проблемой. Особенно в условиях политики замораживания темпов роста заработной платы, проводимой Совмином СССР испытанными методами «тоталитарной» экономики. Не потому ли не отступает теневая экономика?

БИЗНЕС-ШОУ И ЦЕНОВЫЕ АУКЦИОНЫ

Г. А. ПАСТЕРНАК-ТАРАНУЩЕНКО,
киевское производственное обувное объединение «Спорт»

Конец ноября. Дождь при 3 градусах тепла. А людей около фирменного магазина «Спорт»— множество. Гремит из динамика голос ведущего, бурно реагирует толпа. Всех держит интерес: к новому делу, новой спортивной обуви, бесплатной лотерее, в которой можно выиграть сувенирный мяч, посвященный 300-му голу, забитому Олегом Блохиным (с его автографом, который он дал впервые за несколько лет). Магазин открывался в 10, а толпа собралась в 8 часов.

Так начинались ценовые аукционы.

Чем больше товаров в дефиците, тем ценнее торговый работник, тем нужнее с ним «связь». Усвоив это, некоторые работники торговли проявили завидную изобретательность в создании всяческих дефицитов.

Долгое время покупатель заходил в магазин с заискивающей улыбкой и выходил оттуда с «опущенным» чувством собственного достоинства. Кого трогали униженные просьбы женщин из очереди: «Дайте кость, пожалуйста, поменьше?» «Поменьше — на базаре. А у нас — норма». И к полукилограммовому куску мяса приплюсовывалась кость почти такого же веса. Но наступает другое время. Нет, мяса пока еще не стало больше. И товаров в дефиците не меньше, а больше. Другими становятся люди.

И ситуация рано или поздно изменится. Прилавки наполнятся товарами. Нашей торговле нужно учиться торговать по-новому, учитывать интересы покупателя. Чтобы каждый выходил из магазина с улыбкой и нужной ему вещью, чтобы в магазин шли с удовольствием и выходили оттуда удовлетворенными. Нужны новые методы и формы работы с покупателями.

Предприятия в особом положении. Нужно знать, чего хочет покупатель, еще до того, как начнешь производить. Иначе зря растра-

тишь ресурсы. А как? Есть институты, центры, отделы и управления министерств и ведомств, изучающие спрос, определяющие ассортимент. Но нет обоснованных решений. От этой нужды и безысходности и родились ценовые аукционы. В основе — старый, надежный и испытанный во многих странах метод — аукцион, распродажа. Его смысл — определение потребности в новой модели и определение цены, которая устраивает и покупателя, и производителя.

Новое дело требует рекламы. Статьи в городских газетах, радиореклама оказались очень эффективны. Обошлась такая реклама первого ценового аукциона в 54 руб. А посетителей фирменного магазина стало втрое больше. Выручка за один день (во время аукциона магазин работал) была равна двухнедельной.

Выставлялись кроссовки моделей «Симод» и «Пантера», туфли для занятий ритмической гимнастикой «Аэробика». Цены: на «Симод»— от 31 до 47 руб.; на «Пантеру» (кроссовки на литьевой подошве)— от 20 до 25; на «Аэробику»— от 8 до 11 руб. Результаты аукциона: «Симод» и «Аэробика» были поставлены на поток, «Пантера», несмотря на значительный спрос, в производство не пошла. Определились и цены. Кроссовки «Симод», выпускаемые малыми партиями,— 35 руб. за пару, «Аэробика»— 8 руб.

Следующие аукционы провели в Харькове. На них впервые воспользовались правом снижения начальной цены. Выставляли обувь восьми новых моделей. Модель «Яхтсмен» планово-экономический отдел оценил в 15 руб. На первом аукционе покупатели не купили ни одной пары. А когда снизили до 11 руб., раскупили все. Средняя цена за пару обуви «Яхтсмен» оказалась 13,1 руб.

По результатам ценовых аукционов получили путевку на поток модели «Теннис», «Бросок», «Гандбол» и другие. «Яхтсмен», «Пантера», кроссовые туфли и ботинки «Бегунок», «Мальчиш-Кибальчиш» и женские кроссовые полуботинки «Симод» не выдержали испытаний (отвергнуты либо покупателями, либо специалистами).

Через некоторое время получили заказ на проведение ценовых аукционов от Укртрикотажпрома и семи фабрик, производящих колготки, рейтузы, детские наборы.

Новые для нас изделия требовали новой формы представления. Появилась новая форма — бизнес-шоу (деловые представления). Трижды шел показ. И трижды члены комиссии по оформлению документов (все — женщины) не могли оторвать глаз от предложенного им зрелища. Бизнес-шоу «Колготки» показало телевидение. 42 новых вида колготок и рейтуз были оценены покупателями. Предприятия-изготовители узнали, как покупатели приняли их новинки. Лучшей сочли работу модельеров Харьковской и Феодосийской чулочной фабрик и Червоноградского чулочного объединения.



Если обычные аукционы проводятся с целью получить максимум за выставляемые изделия, то ценовые аукционы проводятся с целью определения цен, приемлемых для покупателя и производителя, выявления потребностей населения в новых изделиях, приоритетности моделей и цветов изделий. Оказалось, например, что одни модели колготок модны в черном, другие — в сером, третьи — в фиолетовом цвете.

Помимо этого, ценовые аукционы позволяют сделать рекламу предприятию и его изделиям, выполнить план по оказанию платных услуг населению (ценовые аукционы засчитываются планирующими органа-



ми как платные услуги населению), получить дополнительную прибыль при уменьшении соотношения прироста заработной платы к приросту производительности труда (заработная плата работников, изготавливающих и реализующих изделия на ценовых аукционах, и премии им выплачиваются из выручки и не включаются в фонд заработной платы — так сказано в постановлении Совета Министров СССР от 5.08.1988 г. № 972).

Люди (купившие и не купившие) должны получить удовольствие. Наработаны некоторые приемы, снимающие психологическое напряжение. Не всем покупка по карману. Но ценовые аукционы и бизнес-шоу — мероприятия для народа. Участвовать в них может каждый желающий. Проводятся на улицах и площадях. Человек, который не может купить красивую и нравящуюся ему вещь, раздражается. У него испорчено настроение. Нужно суметь его поднять. И проявить при этом щедрость и душевную, и материальную. Скаредность в коммерции — вредна.

Ценовые аукционы и бизнес-шоу — элементы новой торговли, новой морали в ней. «Все для покупателя без ущерба для производителя!» Какая обстановка царила на ценовых аукционах, показывают фотографии, сделанные Ю. В. Евсюковым в Харькове.

Прошло немного времени. Автор перешел на другую работу. Что же стало с идеей ценовых аукционов?

Киевское ПО «Спорт» более их не проводит. Руководство заключило многолетний контакт с фирмой «Марко-Скотено» и изготавливает по моделям этой фирмы прекрасные кроссовки с регулированием нагрузки на ноги. Жаль только, что не для советских покупателей.

Заместитель министра торговли СССР С. Саруханов писал: «По мнению Минторга СССР, работа промышленности совместно с торговыми организациями по привлечению покупателей к установлению договорных цен на представленные образцы особо модных изделий будет служить более правильному и объективному уровню цен» («Экономическая газета» № 15. 88. С. 19).

«Выяснение мнения покупателей о новых товарах и уровне договорных цен на них путем проведения аукционов по примеру киевского производственно-обувного объединения «Спорт» Госкомцен СССР считает приемлемым для внедрения в практику»— тогда же обнародовал в «Экономической газете» свое мнение заместитель председателя Госкомцен СССР И. И. Горбачев. Столь дружная поддержка новаций, к сожалению, имела место лишь на словах.

В очередной раз может статься, что мы будем покупать свое за рубежом. К новации, как к «ноу-хау», проявили интерес зарубежные фирмы. Между тем цены на импортные товары устанавливаются по-прежнему без учета мнений покупателя и его возможностей, исходя

из того, что, как заявил тот же И. И. Горбачев (АиФ № 41.89) «у наших людей слишком много денег». И ставится задача изъять эти деньги путем повышения цен.

Нам возразят: «Какой смысл выяснять цены на аукционах, когда все идет нарасхват?» Да, идет. Но искусство управления заключается в том, чтобы уметь предвидеть развитие ситуации. Разве только тем, что идет нарасхват по завышенным ценам, определяется ныне социальная, да и коммерческая ситуация? И как быть с седьмой частью населения страны, живущей ниже черты бедности? Разве им не надо пить, есть, одеваться и обуваться? С «промежуточными» слоями населения?

Неужели у нас и взаправду ничто хорошее выжить не может?



РОСТКИ ЭФФЕКТИВНОЙ НАУКИ

В. А. НИКЕРОВ,
директор научно-внедренческого центра «Каскад», Москва

Традиционные НИИ и НПО во многих случаях не готовы к внедрению своих научно-технических новшеств, не обладают достаточной гибкостью и не способны выдержать современные темпы научно-технического прогресса. Активно создаваемые в последнее время внедренческие (временные, молодежные, кооперативные, общественные) организации, хотя и обладают требуемой гибкостью, мобильностью и вкусом к новшествам, все же не свободны от недостатков. Не всегда удается собрать специалистов достаточно высокой квалификации, обеспечить поддержание и повышение их квалификации, стабильный научный и деловой авторитет организации, достать дефицитные фонды.

Новые возможности внедрения наукоемких разработок открывают научно-внедренческие центры общества «Знание», центры научно-технических услуг СНИО и ВОИР, общественные научные организации, совместные предприятия и научно-технические кооперативы, центры научно-технического творчества молодежи, малые предприятия и другие подобные организации.

Новые организации опережают традиционные по многим важнейшим экономическим параметрам в несколько раз, а иногда на несколько порядков. Объективности ради

отмечу, что создание новых экономических структур привело и к негативным последствиям.

В научных хозрасчетных центрах уже сегодня работает значительная часть наиболее одаренных и трудоспособных кадров. Связано это не столько с высокой оплатой по труду — для творческих работников фактор оплаты не является решающим,— сколько с тем, что у научного сотрудника появилась реальная возможность выбирать направление своей работы, отвечать за результаты, принимать решения помимо деформированной иерархической структуры.

Перестройка форсировала решение проблемы труда без оплаты (или с символической оплатой). Около 10 млн человек за весьма высокопроизводительный труд получают символическое вознаграждение. Проблема, по-видимому, сдвинется в ближайшие год-два. Часть людей получит оплату по труду, часть решит эту проблему за рубежом и также получит оплату по труду, часть разочаруется в труде и пополнит многочисленное племя сторонников символического труда за символическую зарплату. Соотношение будет зависеть от хода реформ.

Сегодня, наконец, созрело понимание, что, вопреки некоторым авторитетам, кухарке невыгодно самой управлять государством, гораздо лучше делегировать эту возможность компетентным людям. Высококлассного ученого и управленца едва ли красит тот факт биографии, что после школы он не смог поступить в институт и стал на некоторое время рабочим. Или что он прошел школу бюрократии и послушания, работая в аппарате комсомола. Каждое из подобных событий в отдельности может случиться по стечению обстоятельств. Однако их совокупность характеризуется, как говорят математики, малостью в квадрате и практически гарантирует некомпетентность значительной части нынешней номенклатуры, вплоть до высших эшелонов власти.

В подавляющем большинстве развитых стран научный работник в начале своей карьеры сдает формальный квалификационный экзамен — защищает диссертацию. Это дает ему основание считать себя ученым и основную часть жизни тратить на неформальные занятия наукой. Авторитет ученого определяется именно результатами этих неформальных занятий, их полезностью.

Давно пора сэкономить деньги государства и время деловых людей, ликвидировать немыслимую для современного цивилизованного общества организацию — ВАК, полностью отдав на откуп учебным заведениям присуждение степеней и званий. Ценность этих регалий должна быть пропорциональна престижу учебного заведения. Это особенно важно для нашей страны, поскольку поможет отдифференцировать научные школы, часть которых сформировалась в борьбе с кибернетикой, генетикой, теорией и практикой товарного производства и т. п.

Сегодня престиж и зарплата ученого почти в той же степени определяются местом в иерархической структуре, что и у военного. Место в значительной мере зависит от дисциплины, послушания и организационных способностей соискателя. В этом плане работа по заказу научных хозрасчетных центров позволяет оценить реальный спрос на ученого, а не его регалии. Каждый человек работает в день в среднем не более четырех часов (учитывая выходные, отпуска, болезни, учебу и т. д.). Генерация и реализация масштабных идей специалистом требуют дополнительных затрат труда и времени за счет отдыха, семейных дел, стояния в очередях и т. д. В наших условиях ухудшение здоровья, падение уровня жизни работающего на износ специалиста носят экспоненциальный характер. Только лишь поддержание (а не повышение) уровня жизни в такой ситуации требует удвоения заработной платы за каждый последующий час работы.

Теперь перестало быть секретом, что расслоение по уровню жизни у нас всегда было не меньше, чем в других странах (см. ЭКО 9 89). Однако если там талантливые и работоспособные люди и их родственники, как правило, живут лучше, то у нас — скорее наоборот.

НЕРАВНОПРАВИЕ

Весьма существенный момент работы научных хозрасчетных центров — практически полное отсутствие фондов. В экономике дефицита, когда все определяется связями с конкретными поставщиками фондов, это существенно затрудняет и искажает результаты работы. Центрам зачастую приходится покупать или арендовать фонды на заведомо невыгодных условиях.

Можно привести такой пример. НИИ, арендующий у государства небольшой зал в центре Москвы примерно за 1 тыс. руб. в год, сдает в порядке благодеяния этот зал хозрасчетному центру за 200 тыс. руб. Заработать другим путем застойному институту такие деньги на такой площади практически невозможно. Таким образом, любая бесполезная и даже вредная организация, заполучившая помещение в удачном месте, может преуспевать в условиях нынешнего хозрасчета.

Тем не менее организации, спекулирующие государственными фондами, представляются безобидными и даже полезными по сравнению с теми, кто способствует омертвлению государственных средств. Громадное количество помещений, формально кому-то принадлежащих, пустуют и приходят в запустение. Они сигналят немытыми



окнами буквально на каждом углу. И почти каждая организация, созданная до 1987 г., в большей или меньшей степени внесла свой вклад в это омертвление.

Госпредприятия, работающие на условиях считающейся прогрессивной модели аренды, платят за новейшее импортное оборудование ежегодно лишь несколько процентов от его валютной стоимости, причем в неконвертируемых рублях. Срок службы такого оборудования составляет, как правило, не более нескольких лет, а далее оно физически и морально устаревает. С учетом кредитных процентов арендная плата оказывается заниженной на один-два порядка, а с учетом рыночной стоимости рубля — до трех порядков. Понятно, что такая символическая арендная плата не имеет никакого отношения ни к хозрасчету, ни к аренде.

Научный хозрасчетный центр, даже сумевший каким-то образом раздобыть (естественно, по рыночной цене) соответствующее оборудование, окажется на три порядка в менее благоприятных условиях. Иногда проще законным образом получить элементарные, но фондируемые средства производства за рубежом, чем у нас в стране. А высококлассному московскому ученому проще арендовать помещение для своих исследований почти в любой из европейских столиц, чем в Москве. Вина ложится на местные органы управления, которые не хотят понимать, какой материальный и моральный ущерб наносят стране их действия.

Отсутствие фондов у жизнеспособных организаций и наличие их у нежизнеспособных еще более обостряют экономическую ситуацию. Термин «распределитель мыла» с каждым месяцем все более точно отражает основное назначение традиционных государственных предприятий. И здесь особенно велика ассенизаторная роль проводимых и намечаемых в нашей стране экономических реформ.

НАКРУТКА

Интересно сравнить традиционные НИИ и НПО с научными хозрасчетными центрами по размеру накладных расходов. В традиционом секторе экономики эти расходы длительное время существенно занижались и оценивались

десятками процентов. Сегодня они рассчитываются более корректно и составляют сотни процентов, а в наиболее объективных подсчетах — тысячи процентов. Это похуже, чем в известной русской поговорке «один с сошкой, семеро с ложкой». А в хорошо отрегулированной экономической системе накладные расходы не должны превышать нескольких процентов. Для научных хозрасчетных центров в условиях зарождающейся конкуренции эти расходы постоянно снижаются и достигли сегодня 10—30 %.

Большие надежды в деле внедрения наукоемких разработок связываются с активной помощью банковских учреждений. Однако сегодня стоит говорить не о позитивной, а о негативной роли банков. Многочисленные переименования лишь усугубили неспособность банковских учреждений к динамичной помощи и позитивному регули-



рованию деятельности предприятий. Под давлением властей банки безграмотно вмешиваются в работу, элементарные финансовые операции тянутся неделями. В ряде случаев банковское учреждение удерживает около 1 % суммы — явно завышенная плата за ненавязчивый сервис.

Ход перестройки сопровождается взрывным ростом аппарата. После периодических сокращений помещения не освобождаются, а наоборот, занимаются аппаратом под новыми вывесками. Поневоле вспомнишь с теплотой о старом добром времени, когда полторы тысячи депутатов (всего!) приезжали изредка на сессию Верховного Совета СССР и, постояв пару дней в очередях спецмагазина в гостинице «Россия» и под завязку отоварившись дефицитом, уезжали домой. Сегодня народных депутатов СССР уже две с лишним тысячи, они выплеснулись из Кремля на проспект Калинина и в другие районы Москвы. Верховный Совет работает постоянно.

Вопреки официальным версиям, в Москве в 1989 г. горкомы, райкомы и другие комитеты испытали острый дефицит кадров в связи с тем, что все рванули в аппарат Съезда и Верховного Совета. В 1990 г. обезлюдел уже аппарат Съезда и Верховного Совета — в связи с формированием президентских служб. Параллельно после выборов возрос приток новых аппаратчиков в местные Советы.

Критерием любых сокращений штатов должны быть высвобождаемые помещения и средства. Еще несколько лет назад в Кремле были прописаны и жили простые люди, а сегодня из переполненного офисами Кремля регулярно десантируются новые бюрократические учреждения. Все это разлагающе действует на экономику.

ГОСРЭКЕТ

Аппарат борется с реформами и проверенными десятилетиями методами. Например, в конце 1989 г. в Моссовете, перед самым его переизбранием, было принято решение о срочной и обязательной регистрации всех новых предприятий, созданных за годы экономической реформы. Необходимо было собрать визы множества комиссий, управлений и просто клерков, которые отнюдь не спешат их давать, в лучших традициях даже не утруждают себя

придумать мотивированные причины задержек. Одна из пикантных деталей процедуры — принудительная платная помощь по регистрации, оказываемая специальным хозрасчетным юридическим центром. В такой ситуации если кто и должен платить, то именно Моссовет — компенсацию научным хозрасчетным центрам за сбор бессмысленных бумаг для его клерков. Подобная бесцеремонность аппаратных работников заставляет вспомнить, что нечто подобное описано еще в 1932 г. Михаилом Зощенко в рассказе «Слабая тара».

Некомпетентное вмешательство аппаратных работников в деятельность предприятий отнюдь не прекратилось во время перестройки. Эти работники, как правило, не являются специалистами по образованию, не читают профессиональную и популярную литературу. Из документации требуют исключать профессиональную терминологию — например, «венчурное предприятие», потому что «ее все равно наверху никто не поймет». И проблема государственного рэкета для делового человека стоит гораздо более остро. Частный рэкет мешает жить, в основном, тем, кто имеет нетрудовые доходы, а государственный рэкет — тем, у кого трудовые.

Коррупция просачивается в альтернативную экономику, в основном, со стороны традиционной. Открытый характер рыночной системы меньше предрасполагает к махинациям, чем кулуарные директивы административной системы. Такая закономерность замечена давно во всем мире. В частности, по расчетам американских специалистов, теневая экономика в СССР составляет четверть государственной, а в США — меньше 3 %.

* * *

Несмотря на то, что любые ростки эффективного производства немедленно и изощренно давятся аппаратом, некоторые возможности альтернативной экономики уже просматриваются. В сельском хозяйстве это, очевидно, крестьянские хозяйства. В сфере обслуживания и мелком производстве — кооперативы. В более крупном производстве и науке — общественные хозрасчетные предприятия, на базе которых в перспективе может быть создан реально производящий госсектор экономики. В инновационной и венчурной деятельности, а также в некоторых других сферах не обойтись без частного предпринимательства.

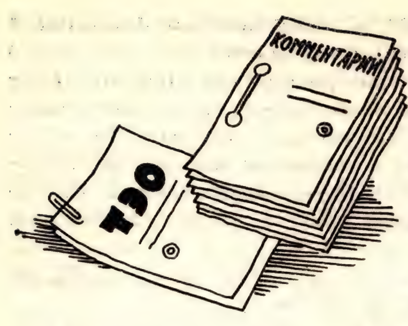
Жизнь показала, что социалистическое производство и социалистическое потребление несовместимы. На этом фоне научные хозрасчетные центры обладают существенными отличиями от традиционных НИИ и НПО, позволяющими лучше внедрять наукоемкие разработки. Эти центры — неплохие полигоны для экономических экспериментов с целью отработки и установления нормальных экономических отношений и создания предприятий нового типа.



Я. М. ТОРЧИНСКИЙ,
кандидат технических наук,
УкрНИИинжпроект, Киев

От результатов технико-экономических обоснований новой техники и методик выполнения этих обоснований зависит — быть или не быть новому изделию, технологии, материалу и т. д. Когда госбюджет подвержен хроническому дефициту, необходима уверенность в целесообразном вкладе каждого рубля, особенно в мероприятия НТП.

До 1988 г. ТЭО выполнялись в соответствии с «Методикой (основными положениями) определения экономической эффективности использования в народном хозяйстве новой техники, изобретений и рационализаторских предложений», утвержденной постановлением ГКНТ СССР, Госпланом СССР, АН СССР и Государственного комитета Совета Министров СССР по делам изобретений и открытий от 14.02.77 г. № 48/16/13/3. Несмотря на отдельные просчеты, эта методика была работоспособной, что подтверждалось многолетним опытом ее использования. Вместо того чтобы ее совершенствовать, заинтересованные силы начали чуть ли не с того же 1977 г. создавать совершенно новый руководящий документ. В результате десятилетней работы многих специалистов АН СССР, ГКНТ СССР и других ведомств в 1988 г. появились «Методические рекомендации по комплексной



оценке эффективности мероприятий, направленных на ускорение научно-технического прогресса, утвержденные постановлением ГКНТ СССР и АН СССР от 3.03.88 г. № 60/52. Интересно, что Госплан СССР от их утверждения отказался.

Эти рекомендации отличались завидным лаконизмом: 17 страниц машинописного текста, включая титульный лист и приложения. Проект нигде не публиковался, широкого гласного обсуждения не было. Но чудес не бывает, обсуждение началось уже после утверждения, так сказать, явочным порядком. Посыпались вопросы, поскольку концы с концами на этих 17 страницах не сходились, а краткость не всегда сестра таланта.

В результате в 1989 г., т. е. ровно год спустя, авторы «Методических рекомендаций» издали комментарии к ним, в 10 раз превосходящие по объему сами рекомендации.

Из комментариев выяснилось, что «перестройку хозяйственного механизма в направлении более полного учета народнохозяйственного подхода в планировании и оценке результатов хозрасчетной деятельности предприятий на базе НТП еще нельзя считать завершенной. Поэтому пока будут сохраняться и противоречия в оценке эффективности новой техники. Вот почему положения новых «Методических рекомендаций» носят в основном (?) не обязательный, а рекомендательный характер». В самих рекомендациях указывается, что они «используются в качестве обязательных при технико-экономических обоснованиях мероприятий, направленных на ускорение научно-технического прогресса и реализуемых через систему государственных заказов и при обосновании цен на новую продукцию производственно-технического назначения». Кстати, цены на продукцию производственно-технического и другого назначения устанавливаются на основе соответствующей методики Госкомцен СССР, который исповедует совсем другой подход к данной проблеме. Еще одна путаница!

Допустимо ли с юридической точки зрения столь резкое изменение статуса «Методических рекомендаций»— из обязательных в рекомендательные, если комментарии все же отражают только мнение частных, хотя и высокопоставленных лиц? Можно ли так запросто дезавуировать никем не отмененное постановление, подписанное

президентом Академии наук СССР и председателем Госкомитета, превращая это постановление в пресловутое дышло?

Конечно, то, что авторы не стали упорствовать, говорит об их научной и профессиональной добросовестности. Но от такой веротерпимости (хочешь — применяй, не хочешь — не надо) легче не становится. Больше применять нечего, поскольку все прочие методики, в том числе и «Методика» 1977 г., официально отменены. Экономист-практик поставлен в положение праотца Адама, выбирающего себе жену. Некоторые министерства поторопились и направили «Методические рекомендации» своим организациям «для руководства и практического применения».

Это все — форма, но и с содержанием не легче, поскольку в «Методических рекомендациях» много неясностей, противоречий и натяжек. Остановимся на трех.

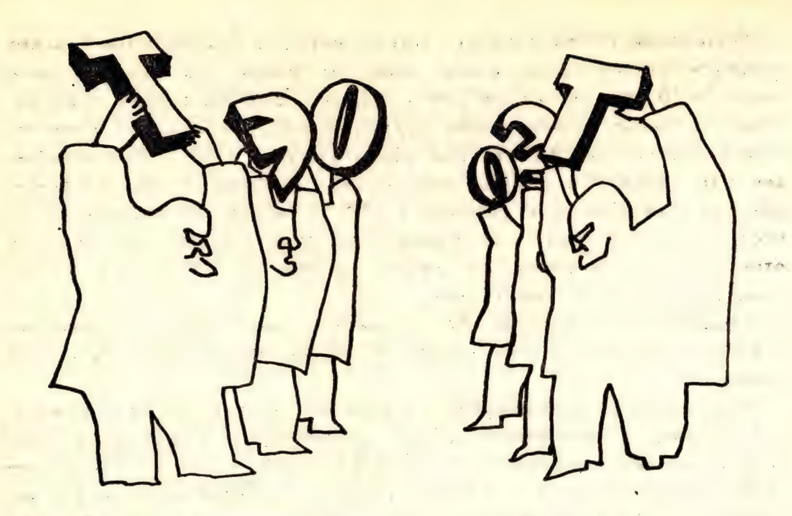
1. В разделе 1 указывается, что при определении экономического эффекта используются «действующие оптовые, розничные цены и тарифы (т. е. вполне реальные.— **Я. Т.**) на продукцию и услуги». А в разделе 2, в формуле для определения этого эффекта фигурирует «цена единицы продукции (с учетом эффективности ее применения)», т. е. гипотетические модельные цены типа замыкающих затрат.

Похоже, что здесь возникает замкнутый круг: цены нужно определить с учетом эффективности, а эффективность — на основании этих цен. Где взять исполнителю расчетов такие цены и какой будет реакция заказчика на результаты расчетов, выполненных с использованием ох каких проблематичных цен?

2. В разделе 2 приводится формула для расчета экономического эффекта, которую можно применять «для мероприятий НТП, характеризующихся стабильностью технико-экономических показателей (объемов производства, показателей качества, затрат и результатов)». Таких мероприятий практически не существует. Поэтому в рекомендациях указывается, что расчет по этой формуле «может проводиться в том случае, когда на стадии ТЭО неизвестна динамика результатов и затрат по мероприятиям». То есть, по принципу: «Это нельзя, но если очень нужно, то можно!»



А в комментариях отказ от «Методики» 1977 г. объясняется, в частности, тем, что там «не до конца после-



довательно реализован принцип учета экономической динамики». Насколько он учтен в «Методических рекомендациях», видно из вышеизложенного.

3. В разделе 3 приводится уравнение для определения коэффициента эффективности единовременных затрат. Критерием народнохозяйственной эффективности служит условие, чтобы этот коэффициент был больше 0,1. При некоторых вполне возможных исходных данных коэффициент может оказаться... комплексным числом, вообще не сравнимым с действительными числами.

Количество примеров можно было бы приумножить, но добавлю лишь одно замечание, может быть, самое главное. В «Методике» 1977 г. основной оценочной категорией выступал годовой экономический эффект, определяемый, впрочем, не совсем последовательно. «Методические рекомендации» предусматривают «суммарный по годам расчетного периода экономический эффект». Конечный год расчетного периода «может определяться плановыми (нормативными) сроками обновления продукции по условиям ее производства и использования или сроками службы средств труда с учетом морального старения, при отсутствии таких нормативов конец расчетного периода устанавливается с учетом специфики отрасли». Следовательно, расчетный период может растянуться на десятилетия. При этом экономический эффект, определяемый как прибыль, да еще с применением нереальных, как правило, завышенных цен, будет выражаться величинами, которые могут довести до эйфории самого большого скептика.

Достоверность полученных таким образом результатов может оказаться равной нулю: очень мало мы знаем, что будет с нами через 5—10 лет, не говоря уже о более продолжительном периоде. Опыт постоянно практикуемых корректировок годовых и пятилетних планов говорит об этом весьма убедительно. В 1989 г. был утвержден ряд тарифов и оптовых цен на газ, тепловую и электрическую энергию с вводом их в действие с 1990 г. Теперь это перенесено на неопределенный срок, хотя официально принятые постановления не отменены. Мы не знаем, как делать расчеты на 1990 г., что же загадывать на далекую перспективу.

Решения, учитывающие фантастические экономические эффекты, должны приниматься уже сейчас, и об их последствиях лучше не думать.

Итак, приемы, почерпнутые из арсенала административно-командной системы и реализованные при разработке и утверждении «Методических рекомендаций», в очередной раз дали осечку. На данной стадии ошибку можно и должно исправить (паллиативом такого исправления являются «Комментарии»). Иначе не пришлось бы нам в очередной раз на площади в рельсу бить. «Методические рекомендации» нуждаются в серьезной корректировке, может быть, с учетом опубликованных комментариев и замечаний специалистов (теоретиков и практиков), профессионально работающих в области эффективности капитальных вложений. Необходимо опубликовать проект «Методических рекомендаций» и развернуть широкое их обсуждение.





УВАЖАЕМЫЙ ТОВАРИЩ!

Вы стали обладателем персонального компьютера. Но что такое компьютер без программного обеспечения?

Квалифицированные специалисты Опытного завода НПО «Система» предлагают Вам свои услуги. Они проконсультируют Вас, выполнят разработку в минимальные сроки, гарантируя высокую надежность и качество программных средств, их установку с настройкой на знакогенератор конкретного компьютера и сопровождения.

Опытный завод НПО «Система» предлагает Вам программные средства:

КАСКАД

(КОНСТРУИРУЕМАЯ АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА «КАДРЫ»)

Система КАСКАД предназначена для использования в качестве АРМ работника отдела кадров любого предприятия или организации, для автоматизации процедуры анализа кадрового состава и уровня заболеваемости посредством обработки информации, содержащейся в документах:

— личная карточка учета;

— больничный лист;

— трудовая книжка;

— паспорт и т. д.

При соответствующем информационном наполнении системы ее пользователями могут быть и работники других подразделений, например бухгалтерии, профкома.

Возможности системы КАСКАД:

— настраиваемость на конкретные условия эксплуатации, т. е. определение самим пользователем структур личной карточки учета и нормативно-справочной информации;

— возможность выборки информации и просмотра ее в любой сортировке;

— возможность формирования всевозможных статистических сводок по описанным пользователем количественным показателям.

КОМПЛЕКС ПРОГРАММ «ЗАРПЛАТА-90»

Предназначен для начислений заработной платы работникам повременной, повременно-премиальной и сдельной формы оплаты труда.

Состав и возможности

В состав комплекса «Зарплата-90» входят:

— расчет заработной платы по окладу или тарифу постоянных начислений и удержаний в соответствии с любым из девяти календарей;

— автоматизация ввода сдельного заработка;

— связанный перерасчет всех начислений и удержаний по любому лицевому счету на основе вводимых у него отклонений: по табелю; по видам начислений и удержаний;

— ведение архивов для расчета больничных листов, отпусков, премий по среднему и окончательный расчет;

— распределение заработной платы по КТУ с учетом: сдельных затрат и авансирования; размера оклада или тарифа; табеля отработанного времени; районного коэффициента; КТУ.

— получение свода ведомостей на любом уровне производственной структуры типа цех-участок-бригада.

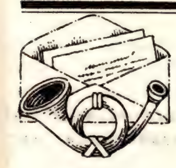
«Зарплата-90»— это 500 начислений в час!

Конфигурация ПЭВМ

16-разрядная микро-ЭВМ, совместимая с IBM PC, ОЗУ емкостью не менее 512 Кб, один НГМД, жесткий диск типа «Винчестер», адаптер дисплея типа MDA, CGA или EGA.

Адрес поставщика: 630058, г. Новосибирск-58, ул. Русская, 39. Опытный завод НПО «Система», телетайп АЛЬФА 1718.

Телефон бюро рекламы: 35-23-61.



Из писем в редакцию

ВДОХНУТЬ НОВУЮ ЖИЗНЬ

В свое время в Запорожье родилось движение «Ручной труд — на плечи машин!» Оно было одобрено, получило широкую известность, а потом как-то незаметно сошло на нет. До сих пор механизация труда на предприятиях спотыкается о разные помехи. Приведу в пример завод «Днепроспецсталь». Здесь есть центральная лаборатория автоматизации и механизации — ЦЛАМ, коллективу которой удалось механизировать чистку изложниц в сталеплавильных цехах. Вкладом лаборатории в заводской прогресс стали линия волочения прутков, установка для отбора проб, два механизма для погрузочно-разгрузочных работ и др. Разработка комплекса механизации трудоемких процессов в цехе столовых приборов вызвала живой интерес на целом ряде предприятий других городов. Но изготовить комплекс полностью одному предприятию не под силу. Спрашивается, почему бы не сокращать ручной труд совместными усилиями? Можно для этих целей на паях создать специальный завод, перепрофилировав одно из убыточных предприятий, либо то, которое усиленно загрязняет окружающую среду. Видимо, правомерно ставить вопрос об акционерной или кооперативной форме такого предприятия. Но главное — вдохнуть новую жизнь в старый почин, чтобы добиться, наконец, сокращения тяжелого ручного труда.

А. А. ТКАЧЕНКО,
Запорожье

СПАСАТЕЛЬНЫЙ КРУГ УПРАВЛЕНЦУ

Чтобы сократить численность монтажников, надо или сократить объем монтажных работ, или механизировать их. Управленцев же у нас всегда сокращали «от фонаря».

Элементарный смысл подсказывает: чтобы сократить управленцев, надо доказать ненужность выполняемых ими функций или же снизить трудоемкость их реализации. А чтобы управленцу выжить, ему надо аргументированно доказать, что его функции нужны производству и что выполнять их целесообразнее всего именно на его уровне и именно им.

Пора от огульного отрицания полезности управленцев переходить к взвешенному подходу, к оптимизации размеров управленческого корпуса. Суть ее — в максимальном повышении организационно-технологического уровня управленческого процесса. Это может быть достигнуто соответствующим воздействием на общую и профессионально-управленческую культуру занятых в этой сфере; на структуру органов и объектов управления; содержание работающих положений о должностях и службах; процедуру подготовки и принятия управленческих решений; применяемую оргтехнику; привязку полноты и качества выполнения управленческих функций к материальному и моральному благополучию управленцев.

Но прежде надо провести инвентаризацию управленческих функций, в которых действительно нуждается производство, а затем определить трудоемкость их выполнения. Потом выяснить, на какой ступени управления необходимо или наиболее целесообразно выполнение этих функций управления. И под этот минимум сформировать оргструктуру и штаты управления с учетом трудоемкости функций.

Только оптимально организованному управленческому процессу может соответствовать оптимальная численность управленческого персонала, застрахованная от волевого сокращения или раздувания, а значит, и от социальной вибрации в этом слое общества, негативно влияющей на управление и настроения в стране.

В. А. ОСОКИН,
кандидат экономических наук,
Горький

НАКАНУНЕ

Репортаж с Всесоюзного клуба директоров

Представьте себе гладкую, без лесочка, степь северо-западного Казахстана. И на ее бескрайних просторах — прекрасный профилакторий завода «Актюбинсксельмаш». Здесь и проходил четырнадцатый клуб директоров. Все его участники понимали, что пять лет перестройки — всего лишь бег на месте, затягивающий, как трясина, переходный период. Переходный — к чему? Неизвестность мучительна, поэтому, может быть, независимо от желания организаторов и участников клуба обеспокоенность судьбами страны, своего предприятия отчетливо сквозила во всех выступлениях.

Рядом, но не вместе

Выдвинув при вступлении на должность задачу радикализации экономической реформы, более быстрого, чем предлагало ранее правительство, перехода к рынку, президент страны дал понять, что правительственная программа, предложенная в конце 1989 г., должна быть серьезно изменена. На каком фоне возникло требование перемен? Академик А. Г. Аганбегян, по традиции открывший встречу в клубе обзором текущего момента, смог отметить в качестве актива перестройки лишь некоторое ускорение производства потребительских товаров. Зато пассив... На 22% возрос импорт товаров народного потребления. В основном за счет увеличения внешнего долга. Не увеличилось производство в пищевой и легкой промышленности. Не удалось сдержать рост доходов и денежную эмиссию. За первые четыре месяца 1990 г. в обращение выпущено более 5 млрд новых рублей, тогда как по программе правительства за весь год должно быть отпечатано не более 10 млрд. Не удается сокращать дефицит государственного бюджета такими темпами, как это предполагалось. Народное хозяйство становится все более неуправляемым. Идет стихийное сокращение производства (за 4 месяца на 2%). Но при этом не учитывается скрытое повышение цен. Ре-

3 ЭиОПП № 9, 1990 г.

ально сокращение составляет не менее 5%. Потребительский рынок лихорадит. Ажиотажный спрос, который усилился с выступлением Н. И. Рыжкова и после речи М. С. Горбачева, переданных по телевидению, означает, по сути дела, полнейшее недоверие к действиям руководства внутри страны.

Это подтверждают результаты анкетного опроса ВЦИОМа, руководимого академиком Т. И. Заславской. Вот лишь фрагмент из него.

Есть ли у вас опасения, что переход к рыночной экономике ухудшит положение большинства людей?

да — 69%

нет — 11%.

Будет ли правительство при переходе к рынку защищать простых людей, делать все возможное, чтобы они не остались без работы?

да — 23%

нет — 59%.

Способно ли нынешнее правительство вывести страну из экономического тупика?

да — 12%

скорее да, чем нет — 18%

скорее нет, чем да — 29%

нет — 20%.

Каких последствий для нынешнего руководства страны нужно ожидать, если оно не сможет вывести страну из кризиса?

переворот в верхах — 13%

лишение правительства власти в ходе массовых народных выступлений — 29%

передача власти другим политическим силам — 18%

это не будет иметь для руководства серьезных последствий - 17%

затрудняюсь ответить — 23%.

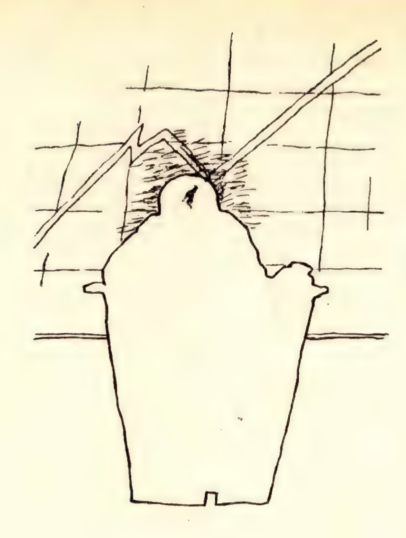
Вот в таких условиях руководство страны провозгласило программу перехода к рыночной экономике, единственным определенным и понятным моментом которой является пока лишь тотальное повышение цен. Вряд ли это пройдет без обострения обстановки в стране. И, конечно, обострится ситуация на предприятиях, которая и сегодня далека от идеала. Кроме того, с рынком связывают безработицу, банкротство предприятий. Руководители предприятий останутся один на один со своими коллективами. Работать придется в непростых условиях.

Видимо, поэтому обсуждение путей преодоления отчужденности основной массы работающих от руководителей было таким горячим.

С. С. ВАЙХАНСКИЙ, директор Херсонского целлюлозно-бумажного завода, Цюрупинск.— Директору все меньше и меньше верят рабочие. Что же случилось? Во-первых, низка информированность рабочих о том, что происходит на заводе. У нас появилась возможность создать дополнительные блага. Но использовать фонды в полном обьеме мы не можем из-за действующих правил и актов. Рабочие не понимают, в каком трудном положении руководители, почему нельзя использовать заработанные средства. Вот и причина разногласий, слухов. Они не всегда могут оценить гигантские усилия директора по «пробиванию» каких-то социальных благ. Многие против того, чтобы мы строили детские садики, так как у них нет детей или дети взрослые. Вот если бы все деньги, которые мы вкладываем в социальную программу, пустить на зарплату, увеличив ее в 1,5—2 раза, многие проблемы снялись бы. Кроме этого, в стране идет направленная кампания против руководителей производства. Вспомним встречи М.С.Горбачева с рабочими. Мотив: плох директор — переизбирайте,— звучал на всех, пожалуй. Если бы все было так просто! В недавно принятом Законе о предприятии выборы директора не предусмотрены, но это, по сути дела, не изменило положения, тенденция не преломлена.

В. С. СОЛОВЬЕВА, генеральный директор совместного советско-бразильского предприятия «Старемо», Герой Социалистического Труда, Тирасполь:— Когда у нас в стране декларировалась общая цель, то во имя ее достижения можно было жить так, как мы жили. Но теперь эта цель исчезла, нет обьединяющей страну идеи. Рынок, о котором много говорится, такой целью быть не может. Это вторично. Это может лишь поддерживать высокие идеалы, но не заменять их. Рабочие требуют всевозможных благ, а мы им этого дать не можем. Поэтому средние руководители стали плохими, хорошие — тоже плохими, а уж плохие — тем более. Подтолкнуло этот процесс наше высшее руководство. М. С. Горбачев сказал рабочим, что их более высокий заработок зависит от директора. Да, мы ценим своих рабочих и хотели бы дать им заработать больше. Но не можем: у нас забирают заработанное. Если в капиталистических странах заработная плата составляет от 30 до 50% себестоимости продукции, то в обьединении «Одема»— 8, самое большее — 10%. Именно в период перестройки было заявлено: воздействуйте на руководителей снизу, а мы будем давить сверху... Нам очень трудно это выдержать!

Р. А. МУРАДЯН, директор завода искусственных кож, Запорожье: — Отчужденности не будет, если любому работающему создать возможности для наиболее полного раскрытия личностных качеств. Тогда и иждивенцем он не будет, не станет стремиться мало работать и много зарабатывать. Если же человек на производстве прозябает, он всем неудовлетворен.



С. Н. ГЛУШКО, директор фабрики «Эффект», Харьков: — Нормальные отношения на производстве должны строиться так: работаешь хорошо - получай соответственно. И не надо взваливать на предприятия создание всей сферы жизнедеятельности человека: и быт, и отдых... Сейчас потуги директора в этом направлении рассматриваются коллективом как нечто само собой разумеющееся. Разве каждый заработал бы себе ту квартиру, в которой он сейчас живет, относясь к своим обязанностям с прохладцей? Надо отдать людям сполна заработанное, пусть они сами выбирают: квартиру, машину или телевизор. Тогда каждый сможет оценить по достоинству блага, предоставляемые предприятием.

А что касается высокой идеи... Взялись мы за создание совместного предприятия по производству косметики. Цель благородная. Но для этого части рабочих пришлось бы переучиваться. Рабочие поднялись против СП и добились отсрочки, а потом и закрытия переговоров. Вероятно, передовая часть нашего общества стремится к высоким общечеловеческим идеалам. Только в чем они состоят?

В. В. КРИВОЩАПОВ, директор калибровочного завода, Магнитогорск:— Не могу согласиться с теми, кто причины видит в том, что народ наш, мол, плох. Мы должны понимать свой народ. Согласен с Д.Карнеги, который говорил, что если человек поступает определенным образом, то для этого у него есть основания. Мы должны открыто признать лицемерие нашего общества. Семьдесят лет твердили, что труд и только труд определяет положение человека, но всем понятно, что это не так. Вот, я считаю, важнейшая причина отчуждения.

Я хотел бы, чтобы клуб выступил сторонником действительно радикальной экономической реформы. У нас в стране много бездельников. При нашей производительности труда содержать их не по карману. Я имею в виду людей, работающих неэффективно или ничего не создающих. Из-за этого идет экономический грабеж на предприятиях. В частности, на нашем заводе у рабочего отбирают 89% прибыли. Не было, видимо, даже при крепостном праве барина, который отбирал бы у своего крепостного такую долю прибыли. А у нас это считается нормальным. Мы, руководители, ведем себя в таких вопросах неправильно.

Вот говорим мы о реформе - и все время с оглядкой, боясь нарушить свою идеологическую невинность. Но опасения за нашу идеологию уже напрасны. Я поддерживаю идею всесоюзного совещания под эгидой нашего клуба и считаю, что все вопросы мы должны ставить без оглядки на что-либо и кого-либо.

Н. А. БАЛАНОВСКАЯ, директор хлопчатобумажного комбината «Трехгорная мануфактура», Москва:— Да, рабочие отчуждены и от нас, руководителей, и от производства. А разве может быть иначе? Средства производства на наших предприятиях давно отстали от уровня развития рабочего человека. Где автоматическое оборудование, которое может сделать труд ткачихи достойным ее личности? По-прежнему смекалка, быстрота ног и проворность рук являются основными условиями для выработки продукции нужного количества и качества. Где то оборудование, которое должно помочь легкой промышленности? Я на субботниках работаю у станка. И все время думаю: как хорошо, что у меня высшее образование! Десятилетиями наши женщины работают на одной и той же машине, без перспективы получить что-то новое...

Недоверие к труду руководителя подогревается еще и множеством ненужных производству собраний, совещаний. Однажды наш профсоюз додумался лишить талонов на приобретение сапог тех, кто не явился на собрание... в рабочее время. Сколько раз в рабочее время мы проводили собрания на тему «Как беречь рабочую минуту»... А не проводить тоже не могли.

И самое главное — надо платить человеку все, что он заработал. Хватит нам решать, на что потратить удержанные из зарплаты каждого деньги. Члены наших коллективов просто пока не понимают, что мы постоянно какую-то сумму у одних отнимаем, а другим добавляем. Да если можно было бы из фонда оплаты труда заплатить ему все сполна, без ограничений, то не надо было бы перекачивать деньги в фонд соцкультмероприятий, чтобы оплачивать рабочему обеды. А не делать этого нельзя из-за огромного роста налога, с комбината потекут заработанные деньги. Обстановка в стране, законы, по которым мы живем, заставляют постоянно приспосабливаться. Прямого пути решения той или иной проблемы для нас, как правило, нет.

А. Н. КУЗНЕЦОВ, директор металлургического завода, Герой Социалистического Труда, Красноярск:— Я всегда с содроганием читаю о бесконечном росте общественных фондов потребления. Это же самая изощренная форма уравниловки! Мы создали в своем государстве солидный слой распределяющих средства из этих фондов. Деля не ими заработанное, они превратили свою деятельность в хорошую кормушку для себя.

А. Н. АБРАМОВ, директор завода «Рязторфмаш», Рязань:— Говорил я как-то с финскими промышленниками. Спрашиваю у них о противоречиях между руководителем и коллективом. Какие противоречия, отвечают мне, если они пришли и попросились ко мне на работу? Наша экономическая система не доказала свою эффективность. Это основная причина наших бед. Так надо ее менять, а не искать все зло в руководителях. На практике успех почти всегда зависит от того, что один завод выпускает дефицит, а на продукцию другого - ничего не выменяешь, либо она строго фондируема.

А. В. ХЕГАЙ, директор абразивного комбината, Ташкент:— Отчуждение можно ослабить, если подобрать хорошую команду. В 1987 г. мы начали организацию на заводе кооперативов. Моей задачей при этом было удержать людей на предприятии. Организовав кооператив, я уехал учиться в Академию народного хозяйства. Через два с половиной месяца группа во главе с моим заместителем и секретарем парткома стала проводить на заводе идею: давайте переизберем директора, поскольку его идеи до добра не доведут. Думаю, что причина таких выступлений — экономическая безграмотность руководящих работников. Пришлось просить у рабочего коллектива завода чрезвычайных полномочий на ближайшие два года, чтобы довести реформу до конца. Убеждал (и убедил), что она необходима, коллектив поддержал меня. И сейчас на заводе создана деловая команда, которая помогает мне.

М. С. МОРОЗОВА, генеральный директор швейного объединения «Смена», Москва:— Одна из причин отчужденности в коллективах — мы вынуждены делить заработок поровну или почти поровну. Работает человек хорошо, неважно или совсем плохо... Лишь стабилизация экономической ситуации в стране поможет изменить положение. Приведу одно изречение: «И пошел дождь, и разлились реки, и подули ветры, и устремились на дом, и он не упал, потому что основан он на камне... А те, кто слушает сии слова мои и не исполняет их, уподобится человеку безрассудному, который построил дом свой на песке».

Тихая гражданская война

Кому хочется терять власть, а вместе с ней — прочное положение в обществе, материальный достаток? Вряд ли найдутся такие. Говорят: власть не дают, а берут. Но в каких боях, может быть, невидимых непосвященным, это происходит! Не случайно в последнее время обострились

отношения между предприятиями и министерствами, усилились позиции Госплана, других центральных органов. Общими усилиями они сворачивают реформу.

А. Н. КУЗНЕЦОВ:— Особенно противостояние усилилось в последнее время, когда предприятие стало наделяться определенными правами, например, выхода на внешний рынок. Мы идем туда учиться. Но какая ожесточенная борьба развернулась по этому поводу! Бороться есть за что. Многие из нас сталкивались с закупками оборудования по импорту и знают, что такое внешторговцы. Это элитарный слой, который кормится у очень богатой кормушки и никак не хочет уступать свое место. Диву даешься, как ловко используют они даже знаменитых журналистов, смакуя наши промахи, упущенную нами выгоду. Как будто им заранее известно, за сколько можно продать тот или иной продукт (это же рынок!), как будто их стараниями мы на рынке что-то значим... Я призываю всех членов клуба следить за тем, как идет кампания, развязанная представителями внешней торговли с помощью средств массовой информации. Вспомним историю с АНТом. У меня тоже есть история на этот счет. Один из наших заводов наладил производство лопат из отходов. У нас на внутреннем рынке лопата стоит 3 руб. 50 коп. АНТ продал их по 7 дол. Плохо это или хорошо?

Но, как показывает жизнь, отчуждение, даже раскол усилились и в среде самих директоров. Если еще 3—5 лет назад сообщество директоров промышленных предприятий условно можно было разделить на представителей оборонных отраслей (со своими проблемами) и гражданских (со своими многочисленными проблемами), причем они относились друг к другу вполне лояльно, то сейчас положение изменилось. Директора и «гигантов», и мелких и средних предприятий ощущают обжигающее дыхание жизни, но реагируют на это по-разному. Здесь уже сказываются интеллект, мировоззрение, предприимчивость и другие вещи, не имевшие ранее такого большого значения. Отсюда, с одной стороны, призывы к твердой руке и укреплению плановых начал, а с другой — к рынку и деидеологизации экономики. В недрах клуба зародилась около года назад Ассоциация директоров промышленных предприятий. В нее входят многие члены клуба директоров. Спектр взглядов членов Ассоциации широк. Но идеология ее создателей не всегда совпадает с клубной. И уже на самом клубе ведутся жаркие дискуссии между членом клуба и Ассоциации И. Н. Губайдуллиным, директором Чусовского металлургического завода и К. П. Альцман, одной из старейшин клуба.

Жизнь властно ломает перегородки, никому не хочется, что называется, вылететь из седла, и директор харьковской

фабрики «Эффект» С. Н. Глушко впервые допущен в круг руководителей харьковских заводов-гигантов. Его впечатления: «Они считают себя до сих пор хозяевами положения. Вот ситуация, когда место красит человека. Попытались мы наладить взаимодействие, но никто не захотел уступать... Считаю, что среди руководителей малых и средних предприятий больше ищущих, инициативных людей. Было бы хорошо на базе ЭКО создать в Харькове ассоциацию малых и средних предприятий». Аналогичное мнение у А. М. Бокова из Ленинграда.

На это мудрый руководитель клуба академик А. Г. Аганбегян резонно заметил, что было бы неправильно считать директоров оборонных предприятий «жирными котами», подходить к ним как к противникам. Тем более, что и в клубе немало представителей ВПК, авторитетных, прогрессивных, здравомыслящих. Все мы знаем и уважаем их. В конце концов не величиной завода, а эффективностью его работы, прибыльностью должен определяться авторитет директора. Конечно, это не разрешило проблему, но остроту дискуссии в клубе снизило.

Легко ли быть...

Одной из наиболее задевающих за живое была в клубе тема «Права и социальная защищенность директора, его материальное и моральное стимулирование».

С. Н. ГЛУШКО: — У нас в стране существует общая для всех социальных групп незащищенность личности. А что касается директоров, то эта незащищенность проявляется в том прежде всего, что очень многие люди берутся оценивать его деятельность, хотя мало кто в этом разбирается.

Особых привилегий директору не нужно. Если достоинство и личность каждого гражданина страны будут законным образом защищены, этого вполне достаточно. Сейчас же мы в постоянной зависимости: не посадили в тюрьму — спасибо, не наказали — очень большое спасибо. А поскольку сфера деятельности у нас шире, чем у рядовых сотрудников, то больше и статей в Уголовном кодексе нас касается напрямую.

Я долго думал о контрактной системе, тем более здесь, в клубе, нам роздан проект такого контракта. Это лишь один из элементов социальной защищенности. Хорошо, если бы мы смогли работать по контрактам. Но пока в стране контракты не имеют законной силы.

Т. Б. СЕНЮТЬ, генеральный директор НПО «Комплекс», Минск: — Думаю, что полезно сейчас подумать, кто мы, собственно, такие: общественные деятели? Менеджеры? Специалисты-инженеры?

И. Н. ГУБАЙДУЛЛИН, директор металлургического завода, г.Чусовской Пермской обл.:— Абстрактное обсуждение этой проблемы ничего не даст. Надо сначала тщательно проанализировать, что происходит в жизни, готовиться к разговору в клубе серьезнее. Иначе можно договориться... Сейчас вот так же, не вникая в суть дела, ругают СТК. А я считаю, что они необходимы, мне СТК много помогает, хотя в министерстве меня иногда ругают за «узурпацию власти»— я и директор, и председатель СТК.

РЕПЛИКА:— Значит, сражаешься сам с собой на заводе... Молодец! Защитился...

В. В. АКИШЕВ, директор завода медицинского оборудования, Саранск:— Заработок— один из гарантов защищенности личности. В 1988 г. Госплан разрешил эксперимент на тридцати заводах: оплату директора поставить в зависимость от прибыли. Но повышение не свыше 50%. Это заинтересовало нас, конечно. Более пристально стали следить за прибылью, искать возможности ее увеличения. Но затем эксперимент отменили, и само собой исчезло стремление наращивать прибыль. Кстати, интересны данные об оплате руководителей фирм в США. Там президент страны получает меньше, чем самый низкооплачиваемый глава фирмы.

Разъяснение **координатора клуба директоров кандидата экономических наук В. Д. РЕЧИНА (Институт экономики и организации промышленного производства СО АН СССР, Новосибирск)**:— По данным анкетного опроса, 10% директоров-членов КД имеют среднемесячный доход менее 500 руб., 5%— более 1000 руб. В среднем же доход около 700 руб.

В. В. АКИШЕВ:— Заработок директора, как и любого другого члена трудового коллектива, должен определяться конечным результатом. Конечно, у нас всех есть совесть. Но мы в то же время понимаем: возьмем напряженный план — не получим премии.

В. А. АНТИПОВ, генеральный директор НПО «Автоматгормаш», Донецк:— Сегодня все меняется. Слабеет власть министерств и обкомов партии, которые когда-то рекомендовали нас на должность. Уходит то, что казалось вечным. Приходит то, что вчера казалось невозможным. И эту проблему — социальной защищенности руководителя — надо рассматривать под новым углом зрения. Кто сейчас должен назначать директора? От этого многое зависит. Видимо, на эту тему надо провести серьезные исследования.

Н. А. БАЛАНОВСКАЯ:— Легко ли быть молодым? Легко ли быть пожилым? Легко ли быть женщиной? И, наконец, легко ли быть директором? Безусловно, директором быть нелегко. Но я считаю, что введение системы контрактов преждевременно, поскольку ни состояние общества, ни условия, в которых мы работаем, не нормальны. При тотальном дефиците всего и вся, начиная с ресурсов, рабочей силы и т. д., к каждому из нас можно предъявить множество всевозможных претензий, санкций. Те-

перь о привилегиях. Не нужны они нам. Они лишь вызывают зависть у других, не обладающих привилегиями людей. А наш труд должен хорошо оплачиваться, чтобы появилась возможность приобрести необходимое.

В. М. ЗОХНЮК, директор Трипольского биохимического завода, г. Обухов Киевской обл.:— Я — за контракты, безусловно. Но тогда директор должен быть наделен правом работодателя. Иначе он рискует не выполнить условия, поставленные перед ним. При нашем дефиците у директора должно быть право более активно вмешиваться в распределение жилья. Сегодня мы здесь тоже бесправны. Считаю, что статус директора должен быть более четко определен в Законе о государственном предприятии.

Б. П. КУТЫРЕВ, кандидат экономических наук, ИЭиОПП СО АН СССР, Новосибирск:— Никакой закон не способен предусмотреть всех нюансов, возникающих в жизни. Поэтому и необходим контракт. Надо вести речь не о новых законах, а о том, чтобы в рамках имеющегося согласовать с помощью контракта интересы разных контрагентов, один из которых — директор. Предположим, в рамках закона двое вступили в брак. После этого они могут заключить договор более конкретный, о регламентации своих взаимоотношений. Никакого нового закона для этого выдумывать не надо, основание для их договора — Закон о браке. Директору не важно, назначили его, выбрали или наняли. Договор заключается с тем, кто его назначил, выбрал, нанял. Речь должна идти не о льготах, не о правах, не об обязанностях. Контракт — как сценарий будущего: что будет, если... Что будет с моим заработком, если доход предприятия увеличится на один процентный пункт выше нормы? Или упадет? Это суть договора. Директор защищает себя не ссылкой на закон. В каком законе говорится, что он должен иметь легковой автомобиль? Директор ничего не должен бояться, кроме последствий, которые вызовет невыполнение договора-контракта. А что касается исследований, которые надо, по мысли некоторых членов клуба, провести, так они уже проведены, правда, не у нас. Давайте использовать мировой опыт.

П. П. ГАУС, директор механического завода, г. Топки Кемеровской обл.:— Пока нас проверяют по старым инструкциям, законам и постановлениям, заключить такой контракт невозможно.

Б. П. КУТЫРЕВ: — Но это же подзаконные акты, они осуждены.

П. П. ГАУС:— Но не изжиты!

С. А. ДОНСКОЙ, директор завода ферросплавов, г. Ермак:— Вся беда в том, что ваше прекрасное предложение — идеальная схема. А мы живем по другой схеме: подчиненность, оплата, категория предприятия. И какой бы контракт я ни заключил с коллективом, с меня взыщут деньги как незаконно полученные. До тех пор, пока не будет определено, кто владелец предприятия, базы для заключения контрактов не будет.



В. И. КОЛЧАНОВ, директор арендного экологического предприятия «Экоп», Тверь:— Представим, что с завтрашнего дня можно будет работать по контракту. Кто из нас пойдет на это? Думаю, не многие. Мы как арендное предприятие имеем право установить любой оклад любому работнику. Но не делаем этого. Почему? На нас ополчились бы весь город и министерство, обвинили бы руководство в стяжательстве.

Г. И. КАРБУШЕВ, директор машиностроительного завода, Чита:— О контрактах можно будет говорить после того, как решится вопрос: кто же является владельцем предприятия? С кем заключать контракт? Это все-таки неясно. С министерством?

А. Г. АГАНБЕГЯН:— Отношения собственности сложны и многообразны. Собственность не может быть к кому-то «прикреплена». Не может министерство быть единственным собственником предприятия. Предприятие находится на территории области, республики. Эти связи невозможно игнорировать. В то же время оно зависит от банка. Не может остаться в стороне и трудовой коллектив. В мире есть разные формы собственности — акционерная, государственная, частная. Есть вообще запутанные случаи. В чьей собственности, например, «Фольксваген», организованный в свое время Гитлером как народное предприятие? Акции его находятся в Немецком банке. Чей банк — неизвестно. Полугосударственный, полуакционерный... Мы живем не в безвоздушном пространстве. Надо изучать зарубежный опыт, мы же идем наперекор практике и пытаемся все время изобрести что-то свое, например, свою систему налогов с тридцатипроцентным изъятием, аналогичной которой нет нигде в мире. Везде существуют правления фирм, состоящие из представителей собственности (министерства, банка, местных органов управления, трудового коллектива, крупные акционеры и т. д.). Над ним — совет учредителей. Помимо участия в правлении эти люди имеют основную работу, но все заинтересованы в эффективной работе предприятия. Это повышает

их престиж. Они приглашают директора фирмы, естественно, по контракту. Права директора ограничены. Правление утверждает направление деятельности предприятия, ежегодно рассматривает отчет коллектива, утверждает бюджет, стратегические изменения и т. д. Четко определено, какие решения принимаются единогласно, какие — большинством голосов. При такой контрактной системе личность директора, конечно, очень надежно социально защищена.

Н. П. МАРКОВ, директор завода «Электроаппаратура», Гомель:— Конечно, после такого выступления трудно возвращаться к нашей реальности, но приходится. У нас на заводах слишком много общественных организаций. Это источник конфликтов, как правило. Думаю, надо оставить одну, защищающую интересы трудящихся. Это завком или фабком.

А. В. ХЕГАЙ:— Здесь пока не говорилось о специфике работы директора в союзных республиках. Процесс назначения деформирован в стране, а в союзных республиках — тем более. В РСФСР нет понятия: «русскоязычное население». У нас в Узбекистане есть. Я, например, принадлежу к этой группе. Вообще многое зависит у нас от позиции первых лиц: продвигает ли он национальные кадры или делает ставку на русскоязычное население. При этом талант во внимание не принимается, будь ты хоть семи пядей во лбу. Прошла волна назначения русскоязычных кадров на руководящие посты. Сейчас выдвигаются национальные. То есть социальная защищенность руководителя на крайне низком уровне. Именно поэтому я — за контрактную систему.

В. А. ЛАДУНКИН, заместитель генерального директора ПШО «Одема», Тирасполь:— В Молдавии промышленность больна той же болезнью, что и в Узбекистане. Ушел в отставку прежний председатель Совмина республики. Очень быстро идет смена кадров. Вообще национальные распри, захлестнувшие страну, дорого обходятся и еще обойдутся экономике. Посмотрите, сегодня среди нас в клубе нет М. А. Коваленко (ПО «Молдхлебпром», Кишинев — прим. ред.), В. Д. Соловьянова (ПО «Латбытхим», Рига), И. Н. Шепелевича (завод имени Пегельмана, Таллинн). Кто следующий не сможет приехать?

Н. П. ШАБРАТ, директор картонно-рубероидного завода, Павлодар:— Наша область, а значит, и наш завод — многонациональны. В последние годы на меня усилилось давление: выдвигай национальные кадры. Не будешь выдвигать — не вырастишь. Да, раньше их, национальные кадры, так зачастую и растили. Но сегодня, если мы действительно пойдем к рынку, а мы вынуждены сделать такой шаг, решать все должны способности, талант. Именно поэтому я — за контрактную систему, которая может позволить занять руководящий пост на производстве способному человеку независимо от его национальности.

Вот на такой тревожной ноте завершился разговор.

При обсуждении этой темы А. Г. Аганбегян очень обстоятельно рассказывал о том, как, в каких условиях работают

руководители фирм за рубежом. Но картины западной роскошной (по нашим меркам) жизни прерывались выступлениями членов клуба, один из которых говорил, например, о том, что в коллективе руководимого им завода обсуждалась проблема: а может, директора «пересадить» из «Волги» на «Запорожец»? Рассказы Абела Гезевича на этом фоне действовали несколько раздражающе. Но это только на первый взгляд. Их цель, видимо, состояла в пробуждении активного интереса к достойной жизни. И для себя, и для всех других членов общества. Директор, вероятно, должен осознавать себя прежде всего личностью, человеком среди людей, членом общества, гражданином страны, который свой талант и способности должен вложить в процветание своего предприятия (а значит, раскрыться как личность), в процветание страны, народа, а не быть идеологическим, политическим и прочим вожаком коллектива и проводником бессмертных идей. Если это случится, это будет наша большая общая победа. Может быть, именно в умах и душах этих людей должна произойти самая серьезная психологическая ломка, переоценка ценностей, переориентация целей. Я — промышленник... Не депутат и не член бюро. Я — промышленник, предприниматель... Звучит неплохо...

Закон в транзитном варианте

Уже не впервые в клубе практикуется сначала обсуждение проблемы по секциям, а потом за общим «круглым столом» представители секций высказывают обобщенное мнение. Вот и на этот раз члены клуба разбились на четыре группы: те, кто за аренду; сомневающиеся; противники аренды; ученые.

Как всегда у нас бывает с экономическими новшествами, их преимущества доказывали директора, возглавляющие предприятия, недавно перешедшие на аренду. Таких оказалось три. Одно из них — Чусовской металлургический завод. Его директор И. Н. Губайдуллин буквально отбивался от вопросов. Назовите потребителей, которые довольны вашим переходом на аренду? Как сказываются перебои в материально-техническом снабжении? В чем эффект аренды, если, как вы говорите, заработок и производительность труда остались на прежнем уровне? Вы сказа-

ли, что пошли на аренду ради реконструкции, а деньги тратите на строительство жилья. Как же так? В конце концов Ирэк Насырович резонно возразил оппонентам: если ничего не делать, ничего и не изменится...

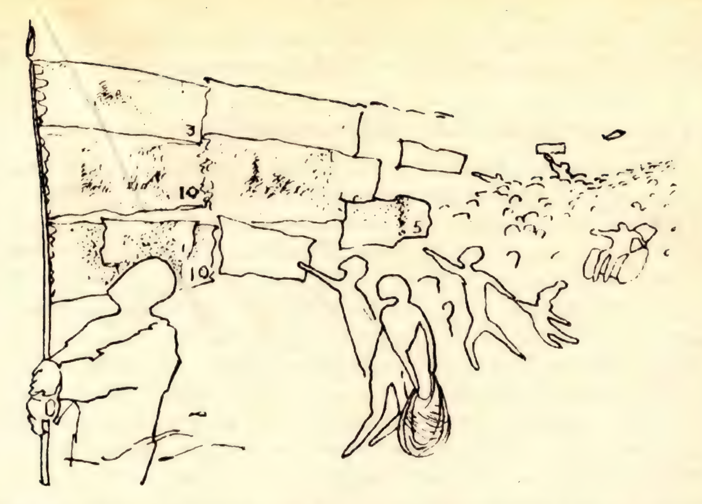
Собравшись за «круглым столом», подвели итоги. Говорили в основном о проблемах. Все стали сомневающимися, по сути дела.

И. Н. ГУБАЙДУЛЛИН (группа сторонников):— Аренда позволяет провести реконструкцию, поскольку дает большую свободу в использовании средств. Наш завод выпускает продукции на 200 млн руб., дает почти 40 млн руб. прибыли. 80% прибыли раньше отчислялось в централизованные фонды и бюджет. Лишь с арендой мы приступили к реконструкции. **Но аренда — лишь этап при переходе к другим формам организации труда. Она не обеспечивает непосредственную связь с материальным или иным стимулированием подразделений предприятия. Поэтому должна сопровождаться совершенствованием систем управления, организации труда и заработной платы.**

А. М. БОКОВ (группа сомневающихся):— Аренда — это, по сути дела, несколько улучшенная интерпретация второй модели хозрасчета. Она имеет право на существование лишь в пределах переходного периода.

Если при заключении договора предусматривается право выкупа основных фондов, появляется сильный экономический стимул для арендаторов. Если этого нет — налицо самая безответственная модель хозяйствования сегодня. При достаточно широких правах трудового коллектива руководитель попадает под его мощное давление, иногда направляя все более значительные суммы на материальное стимулирование. Налицо проедание предприятий. Будущее — ясно. Госбюджет погасит долги, аренда прекратится, предприятие станет работать, как раньше.

Наши сомнения. **Первое.** Договор заключается на длительное время. В обстановке непредсказуемости завтрашнего дня это может привести к непредсказуемым же результатам. **Второе.** У кого арендный коллектив будет покупать оборудование? Все оборудование предприятия оплачено не раз (так велики изъятия средств). Поэтому оно должно быть отдано арендаторам безвозмездно. **Третье.** Возникают конфликтные ситуации с министерствами, ведомствами, т. е. с так называемыми владельцами собственности. Значительную реконструкцию они уже не поддержат. **Четвертое.** Не все хотят выкупать оборудование. Это и невыгодно сегодня для экономики страны. Уже существует много примеров, когда новое оборудование загублено. **Пятое.** Система налогообложения противоречит аренде. **Шестое.** Есть случаи, когда предприятия обязывают принять импортное сырье и материалы из запасов. Какова их судьба? Кто за них будет платить?



Если бы появилась возможность выкупить предприятие через акционерное общество, то, мы полагаем, можно обойтись и без аренды.

И. П. ШКУРЕНКО (группа противников):— Пока говорилось об аренде предприятия в целом. Мы пришли к выводу, что это не может изменить отношение к труду рабочего. Никто не поверит, что в полуторатысячном коллективе аренда дойдет до каждого. Надо начинать с низовых звеньев, постепенно переходя к предприятию в целом. Но чрезвычайно сложно взаимодействие низовых ячеек. Так, энергетик на предприятии — монополист. Уйти к другому, если он плохо работает, невозможно. Как быть? Вопрос открыт. Недостатки аренды. Арендная плата добавляется к уже существующим налогам. Аренда не эквивалент частной собственности. Последняя значительно эффективнее. Налицо опасность хищнической эксплуатации оборудования, о чем уже говорилось. Но разрушать существующую ситуацию нужно. Отсюда — нужно переходить на аренду.

В. Н. ЗАДОРОЖНЫЙ, доктор экономических наук, Институт экономики УО АН СССР (наука):— Среди целей, которые ставит перед собой реформа экономики,— создание экономически активных трудовых коллективов и экономически активного человека. Нам думается, что аренда делает первый шаг к экономической активности коллектива и человека. Это одна из мер по разгосударствлению собственности. Но закон об аренде действительно «транзитный», создающий условия для замещения государственной собственности коллективной.

Аренда имеет свои особенности для крупных и мелких предприятий. Для гигантов она, например, создает определенный заслон всесилию центра. А на малом способна поставить работника в позицию хозяина. Считаем, что целесообразно говорить об аренде участков и цехов с закон-

ченным циклом производства. Это один из путей для разукрупнения предприятий. Следующий этап — акционерное общество.

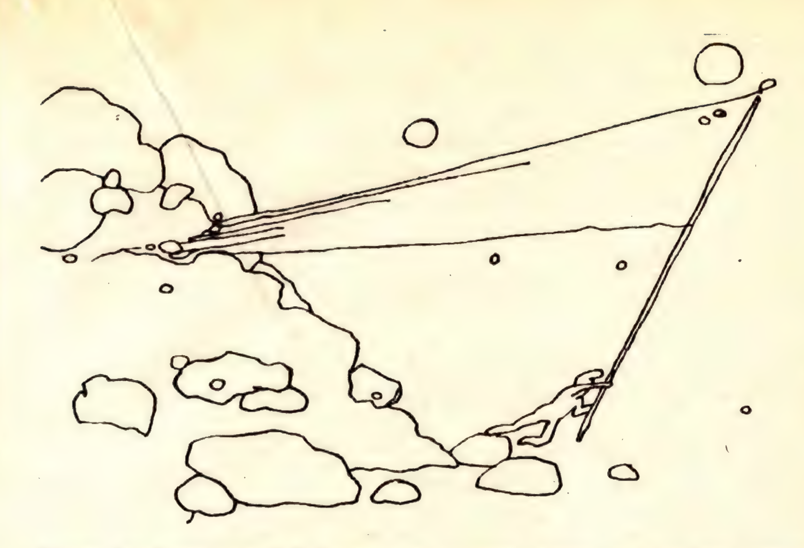
Стресс, ставший повседневной реальностью

— На сегодняшний день,— сказал исполнительный директор Сибирского отделения Ассоциации предпринимателей СССР **В. Г. ЖЕНОВ** — государственно-производственный монополизм привел к тому, что, по меньшей мере, две тысячи предприятий обладают абсолютной монополией на производство товаров. Этому способствует позиция Госснаба СССР, который последние два года, по существу, внедрял распределительную форму оптовой торговли, продолжая заниматься карточным снабжением, накладывая новые организационные формы на старое содержание процесса. Госснаб, утверждая, что нужна вневедомственная государственная система распределения, подмял под себя многие системы снабжения министерств и ведомств. Диктат поставщика таким образом превратился в диктат посредника. Сейчас представители Госснаба прямо заявляют, что не отдадут власть, имея в виду не только карточное распределение, но и скопившиеся у них огромные материальные ресурсы и инфраструктуру — склады, базы, подьездные пути и т. д. Такую политику Госснаба поддерживают местные Советы, которые не хотят выпускать ресурсы с территории. Если эта власть не будет у госснабов отнята, ничего не произойдет...

Я не была на корриде и не видела, как действует на быка красный плащ матадора. Но что состояние материально-технического снабжения приводит руководителей в полустрессовое состояние — это факт. Поэтому, видимо, и разговор в клубе изобиловал эмоциями. Но за всем этим сквозила безнадежность: сколько уже переговорено на эту тему...

Ю.Д.АПОСТОЛОВ:— И к чему все эти разговоры?! Мало ли что мы тут говорим. Мне говорят про диктат министерства, а я молюсь на него, поскольку оно дает фонды!

И. П. ШКУРЕНКО:— Знаете, загнать в тупик этот вопрос проще пареной репы. Сохранение системы распределения, фондов, лимитов и т. д. ни к чему хорошему не приведет. Я сомневаюсь, что министерства смогут как-то подействовать на ситуацию. Что делать? Меняется шкала значимости товаров. На первое место выходит товар, который можно с успехом использовать в бартерных сделках внутри Союза. От этого мы не уйдем. На каком-то этапе деньги потеряют смысл и будет процветать всесоюзный бартер. Надо находить достойную продукцию. Мы в свое время отказались от производства противопожарной сигнализации, а теперь возвращаемся к ней только потому, что на нее что-то можно выменять...



Будем же реалистами! Мы, конечно, можем сейчас раздолбать науку. Но что нового она может сказать? Она говорит то, что есть.

У нас в стране крайне плохо налажена информация. Посредники должны искать для каждого из нас поставщиков, связи, партнеров. Необходимо создавать торговую биржу. А нам действовать сообща. Мы у себя в Актюбинске пытаемся обьединиться, чтобы противодействовать бурному росту цен на стройматериалы. Если директор кондитерской фабрики за вагон конфет может достать сколько угодно цемента, то другим — труднее. А мы хотим обьединить ресурсы, определить потребности и создать вместе с территориальным управлением Госснаба центр, который занимался бы обеспечением строительными материалами.

С. Т. ПАЧИН, директор завода «Актюбинсксельмаш»:— Чтобы всем было легче определиться с маттехснабжением, нужно, наконец, понять: или Госснаб существует и занимается фондовым распределением, или он не существует, и мы решаем эти вопросы собственными силами. Думаю, что Госснаб нужно ликвидировать, и чем быстрее — тем лучше.

А на предприятиях необходимо серьезно снизить потребление материальных ресурсов. Мы, например, с помощью аренды изменили взаимоотношения между службами материально-технического снабжения и цехами-потребителями. Сегодня первая сторона хочет как можно меньше дать, а вторая — как можно больше взять. Организовали службу, которая занимается установлением прямых связей с поставщиками. В Актюбинской области дело сдвинулось. Теперь надо расширять географию таких связей. Сегодня нам, директорам, приходится решать, как обеспечить ресурсами не только свое предприятие, но и потребителей. Мы работаем с каждым потребителем нашей стригальной техники напрямую, минуя

союзные, республиканские, областные, районные органы снабжения. На всех этих уровнях хотят обезопаситься, поэтому заявки, как правило, завышаются примерно вдвое. У нас создано четырнадцать центров, обеспечивающих колхозы нашей продукцией. В результате появилась новая проблема: как загрузить людей.

С. Н. ГЛУШКО:— Наша фабрика часто меняла подчиненность: из Минпищепрома — в Агропром, потом — в Министерство медицинской и биологической промышленности. Не удивительно, что на одном из этапов перехода органы Госснаба «потеряли» нас, а «находить» уже не захотели. Поэтому два последних года мы занимаемся снабжением сами. За нашу продукцию можно получить все. Но я не согласен со Шкуренко, который призывает развивать бартер: будущего у него нет. А деньги — гениальное изобретение человечества. Наполнение их реальной силой — единственный выход.

Нам не обойтись без посреднических фирм. Но отношение к ним в стране — как к спекулятивным, и налогом они облагаются самым высоким. Это ненормально. Хотелось бы обратить внимание законодателей: только развивая посреднические фирмы, мы создадим конкуренцию главснабам.

В. М. АЛЬЦМАН, авиастроительное объединение, Улан-Удэ:— Для производства нашей техники используется более 35 тыс. видов комплектующих и материалов. Как мы можем перейти на прямые связи? На бартерные сделки? Если эта неразбериха будет узаконена, выпуск основной техники в государстве окажется под ударом. Поэтому я считаю, что последние пять лет Госснаб развивал свою деятельность в верном направлении, обеспечивал выпуск основной продукции в стране. Последние три-четыре года, когда стали распространяться прямые связи, бартерные сделки, работать стало очень трудно. Я считаю, что все это преждевременно.

Р. А. МУРАДЯН:— Мы все хорошо помним ситуацию с «жестким» фондированием. Тогда предприятия тоже не полностью обеспечивались отдельными видами сырья. Но в связи с этим постоянно корректировался план. Многие перерасходовали сырье и материалы, держали сверхнормативные запасы материальных ценностей и тоже нормально жили. Сейчас все обострилось. Так, на 1990 г. мы закупили на свою программу импортные кожи, а вот ткани, которые производит Оренбургский шелковый комбинат, Союзглавлесбытсырье нам не смог поставить. Пришлось решить вопрос самим. То есть на органы Госснаба надежды нет. Я не хочу сказать, что так и надо поступать. Но сегодня это единственный реальный метод гарантированного получения ресурсов необходимого количества и качества, хотим мы этого или не хотим. Без бартерных сделок сегодня не обойтись. И это — факт, который нельзя не учитывать.

В. В. ВАЙХАНСКИЙ:— Мы тоже имеем продукцию, которую можем обменять на необходимое нам сырье. Но выход ли это? Нет! Надо развивать альтернативные посреднические фирмы, за ними будущее.

А. Н. КУЗНЕЦОВ:— Все мы находимся сегодня в полустрессовом состоянии, ожидая реализации решений о переходе к рынку. В первую очередь, тревожат вопросы, связанные со снабжением ресурсами. И Госснаб, и министерства борются сегодня за монополию в материально-техническом снабжении. Поэтому создание альтернативных организаций действительно важно. Но политика дискриминации посреднических организаций, как уже говорили коллеги, не способствует радикальной экономической реформе. Под одну гребенку мы стрижем и жуликов, и проходимцев, и с трудом нарождающихся коммерсантов. Если не будет альтернативности, конкуренции — не будет и движения вперед. Это же надо понимать! Видимо, нас ожидает процесс перераспределения капитала. Потребителям придется вкладывать средства, в том числе валютные, в развитие поставщиков сырья и материалов. Поэтому необходимо заинтересовывать поставщика в прямых связях со своим предприятием.

Мы, деловые люди, всегда были «крайними», когда какое-то мероприятие проваливалось. Ни советские, ни партийные органы власти ответственность с нами не делили. На этом этапе у нас нет помощников. Сегодня зашел разговор о науке. Но и она не разделит с нами ответственность. Надеяться можно только на себя.

Ю. Д. АПОСТОЛОВ:— У нас сегодня одна оценка работы: рост обьемов производства, хоть крохотный, но рост! Рост любой ценой! А может, дать предприятиям время и свободу заключать договора, пусть даже будет некоторое падение обьемов. А за недопоставки удерживать недополученную прибыль, а не как сейчас — стоимость недопоставленной детали. Из-за отсутствия дешевой резиновой детальки мы не можем выпустить машину. Второй момент, на котором я хочу остановиться,— пресловутые ведомственные инструкции. Существует, например, Устав железных дорог, согласно которому определяются расходы на транспортные услуги в размере 15%. Почему 15%? Почему одинаково для всех предприятий, ведь и продукция, и расстояния разные...

К. П. АЛЬЦМАН:— Легкая промышленность находится в особо тяжелом положении. Сейчас метр пальтовой ткани стоит — 45—55 руб. Если цена увеличится рублей до 100, то менять пальто раз в три года основная масса наших покупателей будет не в состоянии. Производить что-то другое мы тоже не сможем, только ткани, пряжу. Как пережить это? Нет запасных машин. До 40% комплектующих закупается за границей. Посреднические организации вопросов не решают. А. Г. Аганбегян сказал, что всего 6—8% национального дохода вкладывается у нас в развитие легкой промышленности. Значит, положение не изменится. Рентабельность у нас в текстильной промышленности высочайшая. Работаем в три смены. А развиваться не можем. Разве будут при таком положении отечественные красивые товары?!

С. Б. ЧЕРНЯВСКИЙ, директор завода шампанских вин, Харьков:— Я согласен с Клавдией Павловной. Более того, все это прочувствовал на себе. Госзаказ на нашу продукцию составляет 100%. Бартерными сделка-

ми не особенно займешься, игра в бартер — на грани фола. В лучшем случае завод покинешь, в худшем — статью получишь. Как заниматься маттехснабжением? Я сорок лет в этой отрасли и вижу, что пресловутая «группа Б» все время остается второстепенной...

А. Г. АГАНБЕГЯН:— В соответствии с правилами международной торговли бартер — запрещенный вид торговли. У нас он получил широкое распространение. Частично правительство дает разрешение на зарубежный бартер. Это временное явление, связанное со слабостью рубля и другими печальными обстоятельствами. А что касается легкой и пищевой промышленности, то я бы для производства потребительских товаров на ближайшие годы установил налоговые льготы, например, налог в 1% отчислений от прибыли. Легкую и пищевую промышленность не должна касаться тридцатипроцентная квота. Это бесспорно.

В. В. КРИВОЩАПОВ:— Я хотел бы поддержать тех, кто считает, что возврата к старой системе быть не должно, какие бы трудные времена ни предстояли. А что делать ближайшие год-два? Прежде всего, надеяться лишь на себя. Укреплять службы материально-технического снабжения талантливыми людьми. Устанавливать для них эффективную систему материального поощрения. Я знаю завод, где снабженцы получают до двух тысяч рублей в месяц. Продумывать будущее завода, планировать производство более тщательно и загодя, чтобы не заставлять снабженцев совершать подвиги из-за нашей неразворотливости. Экономить сырье и материалы, приводить расходные коэффициенты в порядок.

ПОДВЕДЕМ ИТОГИ

В клубе есть интересная традиция: он заканчивается вечером «Подведем итоги». Сделаем это и мы, взяв за основу свои наблюдения и выводы.

* На конференции Ассоциации государственных промышленных предприятий, проходившей чуть позднее, звучали требования возврата к административно-командным методам управления народным хозяйством. В ее рекомендациях говорится: «Переход на регулируемые рыночные отношения в СССР является настоятельной необходимостью дальнейшего развития экономики». Но далее: «Конференция рекомендует... принять временные меры по стабилизации экономики в стране путем укрепления плановости... навести порядок в применении цен... повысить цены на убыточную продукцию... Запретить проведение забастовок на переходный период...» В отличие от этого большинство членов клуба директоров — приверженцы радикальных перемен в экономике. Они уже осознали,

что надо готовиться к рынку, и полным ходом ведут такую работу на предприятиях.

* На клубе принято очень важное решение о созыве через год Всесоюзного совещания директоров промышленных предприятий. Оно состоится в Москве. Принято решение пригласить всех желающих, независимо от их политических взглядов, членства в той или иной неформальной организации: речь идет о вещах более важных, чем политический антураж.
* Принято обращение к директорам промышленных предприятий страны. Клуб наконец-то занял более активную позицию, чего давно добивались его члены. Как сказала М. С. Морозова, «эмоций у нас достаточно, но мы должны смелее выходить на союзный уровень со своими предложениями, документами».
* Произошел интересный и полезный обмен опытом о том, как пережить смутные времена. Впрочем, более обстоятельный разговор на эту тему состоится осенью в Улан-Удэ, где будет проведен пятнадцатый Всесоюзный клуб директоров.
* Более удачной, чем раньше, оказалась попытка организовать клубное управленческое консультирование. Бригада консультантов, состоящая из директоров и работников предприятий, ученых-экономистов, провела консультирование руководства Магнитогорского калибровочного завода. Его директор В. В. Кривощапов считает, что именно из-за этого общественное мнение коллективов цехов стало поддерживать новые методы хозяйствования, например аренду. На заводе поняли, что сегодня надо быстрее находить нетрадиционные пути решения проблем.
* Но этот опыт еще более чем скромен. Суть положения характеризует выступление консультанта клуба А. Ф. Павловой, заместителя генерального директора производственно-швейного объединения «Одема», Тирасполь: — «Мы пока руководим предприятиями, находящимися на плаву. Ощущения утопающего, хватающегося за всякую соломинку, использующего все ценное, консультанты не почувствовали, нет чрезвычайной потребности в консультации. В следующий раз, если уж кто-то пригласит клубных консультантов, надо выжать из них все, на что они способны. Наши возможности были больше, чем от нас взяли».
* Рассмотрены проекты двух документов, предложенных экономистами ИЭиОПП СО АН СССР: контракт между

директором предприятия, министерством и трудовым коллективом и Закон о назначении и освобождении руководителя и других должностных лиц предприятия. Это были своего рода «пробные шары», имеющие целью скорее подготовить руководителей предприятия к самой мысли работать по контракту. Но обсуждались они довольно бурно. Идея, видимо, запала в голову.

* На клубе директоров в этот раз очень много и обстоятельно говорили сами директора. Это замечательно. Но не было обратной связи, не было руководителей центральных экономических органов. Не было первых руководителей и на состоявшейся вскоре после клуба конференции Ассоциации государственных промышленных предприятий. Видимо, там, наверху, они уже все знают и все для себя решили? Или опасно даже на сутки оставить свое кресло незанятым? Пожалуй, впервые на клубе в нерегламентированных выступлениях (когда, по определению А. Г. Аганбегяна, каждый говорит, что хочет) прозвучало сразу несколько выступлений о региональных объединениях предприятий. Эти неофициальные образования возникают на четкой деловой основе. Много лет назад ЭКО писал о таких объединениях, содействовал их появлению. И, наконец, сама жизнь подтолкнула директоров к их организации.

* Учредителям клуба, совету старейшин, видимо, стоит подумать над активизацией его деятельности. Старые добрые традиции — богатство клуба. Но его жизнестойкость — в постоянном обновлении.

Материал подготовила кор. ЭКО

Л. ЩЕРБАКОВА

Обращение к директорам промышленных предприятий страны

Уважаемые коллеги!

Мы, директора, участники 14-го заседания Всесоюзного клуба директоров, представляющие разные отрасли промышленности, республики и регионы Советского Союза, считаем свом долгом привлечь Ваше внимание к жизненно важным для всех нас и нашего общества проблемам.

Современное состояние экономики страны, по общей оценке, неудовлетворительное. Мы, директора предприятий, особо озабочены таким положением. От нас многое зависит для его исправления, несмотря на все ограничения, которые накладываются на свободу деятельности предприятий.

Страна живет в условиях крайней нестабильности и непредсказуемости будущего. Условия хозяйствования постоянно меняются. Когда-то обещали неизменность их в пределах пятилетки. Теперь же в течение года многократно меняются «правила игры». Нужно общими силами добиваться стабильности и гарантии прав предприятий и их руководства.

Параллельно с ограничением прав министерств и ведомств, и даже быстрее, идет снятие ими с себя ответственности за происходящие в экономике события. Несмотря на это, центр располагает сильными средствами «выкручивания рук» через диктат цен, произвол в налогообложении, замораживание зарплаты, через госзаказы и распределение фондов. Резко возросло давление на промышленность Министерства финансов, обеспокоенного более латанием текущих прорех в бюджете, чем финансовым оздоровлением экономики на перспективу.

Мы за укрепление власти и финансового положения местных Советов до такой степени, чтобы они были готовы целиком взять на себя обеспечение наших трудящихся продовольствием, жильем, потребительскими товарами и бытовыми услугами. Вместе с тем мы понимаем, что еще несколько лет промышленность должна активно решать эти проблемы.

Но нас настораживает, что фактически формируются новые центры административно-командного давления на промышленность, подрывающие нормальное ее развитие поборами и сиюминутными вмешательствами.

Наше государство живет не по средствам, по вине центральных органов непомерно вырос дефицит бюджета. А дополнительные средства стало привычным изыскивать среди доходов промышленных предприятий, которые воспринимаются чуть ли не как неисчерпаемый источник средств на любые цели. Складывается впечатление, будто промышленность — субъект, невероятно разбогатевший на бедствиях своих родственников, и пришло, наконец, время раздавать долги, дабы спасти собственную душу. Но состояние промышленности не менее трагично, чем других секторов экономики.

Нужно осознать: латание дыр державу не спасет. Законодательные же и исполнительные органы продолжают решать преимущественно распределительные задачи и забывают о необходимости увеличивать объемы того мешка, из которого возможно будет изымать средства в будущем. Народнохозяйственная политика сейчас подрывает возможности предприятий развиваться, обеспечивать внедрение достижений науки и техники, улучшать качество продукции, повышать производительность труда, эффективность производства. Нужно самим проработать программу вывода промышленности из кризиса, ее технологического перевооружения, повышения качества и конкурентоспособности продукции, подъема эффективности и на этой базе — социального развития трудовых коллективов.

Используемые системы заработной платы устарели и не стимулируют высококачественный труд в изменившихся условиях. И системы оплаты труда, и порядок доступа к общественным благам должны быть коренным образом пересмотрены.

Сейчас готовится пакет законов по переводу народного хозяйства на рыночные рельсы, другие законодательные акты, касающиеся экономики. И опять это делается без совета с нами, директорами. А накопленный опыт свидетельствует: принятие законов без учета мнений тех, кому их реализовывать на практике, приводит зачастую к результатам, противоположным ожидаемым.

Директор промышленного предприятия — представитель особой профессии, требующей специфических управленческих навыков и опыта. По мере продвижения к рыночной экономике профессионализация директоров будет углубляться. Директора должны первыми преодолеть стереотипы старого хозяйственного мышления.

Со всей ответственностью мы обязаны сказать о падении престижа профессии директора. Руководители страны, к сожалению, содействовали этому, обещая давить на ди-

ректоров сверху и призвав рабочих давить на них снизу. Огромный вред единоначалию, без которого не может эффективно развиваться современное производство, нанесли переход к выборности директоров, а также многовластие на предприятиях: администрация, партком, СТК, забастовочные и рабочие комитеты. Хотя всем сейчас— даже правительству — ясна абсурдность сложившегося положения, Верховный Совет СССР до сих пор не внес поправки в Закон о госпредприятии. В ряде республик на первое место снова стали выдвигаться не деловые качества руководителей, а их национальная и партийная (теперь уже не к КПСС) принадлежность. В результате мы теряем талантливых руководителей, которых и без того стране не хватает, часть из них уезжает за границу.

После большого повышения окладов в верхних эшелонах управления директор приравнен чуть ли не к рядовым сотрудникам аппарата. Низкие оклады директоров не способствуют поддержанию их авторитета. Нужна социальная защищенность директора, воплощенная в законодательстве. Мы — за контрактную систему найма директоров коллективами предприятий.

Мы должны возвысить свой голос за самостоятельность, независимость наших предприятий в рамках закона. Целесообразно в каждом регионе объединять свои усилия, создавать разнообразные объединения и ассоциации предприятий для решения принципиальных задач, не обращая внимания на ведомственные рамки и местничество.

Чтобы откровенно и гласно обсудить эти и другие вопросы, мы предлагаем провести в ноябре 1990 г. в Москве Всесоюзное совещание директоров промышленных предприятий. Правительство и страна должны услышать нас.

Взять на себя организацию и проведение такого совещания могли бы Всесоюзный клуб директоров промышленных предприятий, Академия народного хозяйства СССР, Всесоюзная Ассоциация государственных предприятий (объединений), Ассоциация молодых руководителей предприятий СССР и Союз арендаторов и предпринимателей СССР. Связь с оргкомитетом по адресам:

117571, Москва, пр. Вернадского, 84, АНХ СССР,
тел. 434-83-89, телетайп 411626 Карта.
630090 Новосибирск, пр. Лаврентьева, 17, ИЭиОПП СО АН СССР,
тел. 35-39-52, телетайп 133637 План.

Сталинские лагеря Дальстроя

(Колыма, Чукотка, Якутия)

(легенда к карте на 3-й стр. обложки)

1. Магадан — резиденция Управления северо-восточных исправительно-трудовых лагерей (УСВИТЛ, Севвостлаг). Управлению подчинялись 11 лаготделений: Южное, Юго-Западное, Северное, Западное, Чай-Урьинское, Индигирское, Тенькинское, Омсукчанское, Чайун-Чукотское, Чукотстройлаг, Янское и спецлагерь — Берлаг.

Далее список лагерей представлен в порядке их размещения вдоль Колымской трассы Магадан—Оротукан—Дебин—Ягодное—Сусуман—Адыгалах—Орто—Балаган и вдоль других дорог и рек. Границы лаготделений показаны условно.

ЮЖНОЕ ЛАГОТДЕЛЕНИЕ

2. Оротукан — лагуправление, женский пересыльный лагерь.

3—43. Атка (женский лагерь, мужская пересылка), Хета, Мякит, Дметровский, Берекгал, Арарат, Талая — лагпункты (ЛП), Купка — женский лагерь, Красная Речка — ЛП, Стрелка — женский лагерь, Гербо, Экспедиционный, Нербга, Горный, Загадка, Кинжал, Верх-Таежный — ЛП, Аннушка — женский лагерь, Радужный, Вертинская, Среднекан, Становая, Геологический, Борискин, Усть-Среднекан, Котел, Золотистый, Ниж.Золотистый, Разведчик, Спорное, им. II пятилетки, Ударник, Ниж. и Верх. Ударник, безымянные ЛП.

ЮГО-ЗАПАДНОЕ ЛАГОТДЕЛЕНИЕ

(расположено на С-В относительно всех остальных Л/О)

44. Сеймчан— управление, ЛП.

45—50. Искра, Эльген, имени III пятилетки, Лазо, Чапаева, Балыгычан — ЛП по р. Сеймчан и Балыгычан.

СЕВЕРНОЕ ЛАГОТДЕЛЕНИЕ

51. Ягодное — управление, ЛП.

52—82. Дебин (женский и детский лагеря, мужская пересылка), Майоры — ЛП, Эльген (женский и детский лагеря), Бмылга, Таскан — женский лагерь, Туманный, Дикий, им. Горького, Замечательная, Глубокий, Беличье, Ключная, Хатынахский, им. 8 Марта, Штурмовой, Верх- и Ср. Штурмовой, Челюскин, им.Водопьянова, Нижний Хатынах, Лес-

ная, Ниж. Бурхала, Бурхала — лагпункты, Джелгала (мужской лагерь, женская пересылка), Перевальная, Верх. Дебинск — ЛП, два безымянных ЛП.

ЗАПАДНОЕ ЛАГОТДЕЛЕНИЕ

83. Сусуман, лев. берег р. Берелех — управление, прав.берег— ЛП.

84—119. Лукин, Куранах, Суровая, Берелех, Бурталинский, Топкын, Скрытый, Мальдях, Стахановец, Ударник, Светлый, Буйдычанский, Надежда, Теплый, Сусмачан, Биликан, Кадыкчан (ныне Мяунджа), Аркагала, Арзо, Кондрдья, Мировая, Грязный, им. 25 Октября, Почтовая, Худжай, Аммональная, Трубная, Тамгелен, Дальний, Озерный, Орлиная, Делянкир, Лузовая, Спокойная — ЛП, плюс несколько безымянных ЛП.

ЧАЙ-УРЬИНСКОЕ ЛАГОТДЕЛЕНИЕ

120. Нексикан — управление, ЛП.

121—142. Челбанский, Дорожная, им. Фрунзе, Инвалидная, Чай-Урьинский, им. Чкалова, Большевик, Комсомолец, Октябрьский, Дочикалах, Тухаинка, Амгыей, Адыгалах, Аян-Юряхский, Курбилех, Куранах-Ола, Кубалах, Санга-Куель, Кач-Тах, им.Сталина.

ИНДИГИРСКОЕ ЛАГОТДЕЛЕНИЕ

143. Усть-Нера — управление.

ТЕНЬКИНСКОЕ ЛАГОТДЕЛЕНИЕ

144. Усть-Омгур — управление.

145—181. Хасын-Узоль — ЛП, Палатка — женский и мужской лагеря, Малаун, Армань, Баханча, Халгыча, Детрин, Сакга-Талон, Ветренный, Бутыгычаг, Горняк, Кармен, им.Чапаева, Таганка, Эрика, Бургагы, Дусканья, Колымский, Старый Оротук, Клин, Игуменовский, Махопан, им. Буденного, им. Гастелло, им. Тимошенко, им. Ворошилова, им. Берия (два лагеря), Дегдекан, Гвардеец, Нерючи, Хеникейджинский, Аргаюряхский, им. М. Расковой, Хахачалых— ЛП.

ОМСУКЧАНСКОЕ ЛАГОТДЕЛЕНИЕ

182. Омсукчан — управление.

183—185. Галимый — женский лагерь, Индустриальный, Хатарен — ЛП.

ЧАЙУН-ЧУКОТСКОЕ ЛАГОТДЕЛЕНИЕ

186. Певек — управление.

ЧУКОТСТРОЙЛАГ

(строительство дороги на север от Эгвекинота к Оловянным рудникам силами бывших советских военнопленных, узников немецких лагерей)

187. Эгвекинот — управление.

ЯНСКОЕ ЛАГУПРАВЛЕНИЕ

188. Депутатский — управление.

БЕРЛАГ

(спецлагерь)

189. Пестрая Дресва (залив) — управление.
190. Мяунджлаг — лагерь для политзаключенных.

ЛАГЕРЯ ВНЕ ЛАГОТДЕЛЕНИЙ

191—203. Балаганное, Беллаг, Беринг*, Врангель*, Колымлаг*, Красноармейский, Магаданлаг (множество ЛП в Магадане), Нов.Хейджен, Синегорье (строительство Колым- ГЭС), Среднеколымск*, Тахтоямск, Талон, Яна.

ПРИМЕЧАНИЯ. Сведения о лагерях получены из архива Магаданского общества «Мемориал» и дополнены данными карты Л.А. и Ф.В.Пищулиных (магаданская «Рекламная газета» 26.09.89); названия лагерей УСВИТЛа приводятся по данным Всесоюзного общества «Мемориал» (Москва).

Гонорар составителя В. Н. Комиссарова (см. ЭКО 1. 90) перечислен в фонд Новосибирского общества «Мемориал» на счет N 000700470 в Советском районном отделении Промстройбанка

1. Границы лаготделения (условно). 2. Населенный пункт — управление Л/О. 3. Дороги. 4. Границы «Дальстроя» (условно).

---

* Существование лагеря недостоверно или местонахождение неизвестно.

на подборку «Наша версия конверсии» — ЭКО 4. 90.

ДЕТСКИЕ ХИТРОСТИ «ОБОРОНКИ»

Нельзя не согласиться с теми трудностями, о которых пишет В. И. Мицук. Но экономисты не сдают так просто своих позиций, они используют «маленькие хитрости», заложенные в планирование и организацию производства. С технической точки зрения для поддержания закрепленного уровня качества продукции предприятию приходится сохранять необходимую численность ИТР, так как для сопровождения выпуска одной или нескольких партий изделий в год принципиально важно сохранить уникальных специалистов. С точки зрения экономической это непозволительная роскошь. Проведенный экономистами представительства заказчика анализ выявил завышенную численность работников по штатному расписанию относительно расчетного. Дополнительные затраты на заработную плату излишних ИТР и вспомогательных рабочих с учетом средней заработной платы по категориям работников (без учета фонда материального поощрения) с дополнительной заработной платой и отчислениями на социальное страхование составят 52% от накладных расходов. Эти «хитрости» не позволяют снизить затраты на производство ТНП, но снижают их отчетную себестоимость за счет перераспределения на оборонную продукцию.

Для пояснения причин, позволяющих это делать, рассмотрим формирование цены на изделие. На оборонную продукцию цена складывается из затрат плюс гарантированная прибыль. Причем чем больше затраты, тем больше прибыль. На ТНП цена, как правило, назначается «сверху». Расчет прибыли идет, как положено в нормальной экономике: цена минус затраты. Понятно желание некоторых нерадивых хозяев часть затрат на производство ТНП (брак, незавершенность конструкции, используемую численность ИТР и вспомогательных рабочих и т. д.) включить в затраты основного производства, тем самым увеличить прибыль на ТНП. Если руководитель предприятия вовремя не прекратит такие действия экономистов и не предпримет мер по подсчету фактической рентабельности каждого изделия, то больших неприятностей в условиях конверсии не избежать. А дело руководителей

представительств заказчика — пресекать подобные перераспределения, уменьшать процент накладных расходов при уточнении цен на оборонную продукцию.

Э. А. ТЫМЧЕНКО,
начальник представительства заказчика,
А. М. ЗАХАРОВ,
экономист представительства заказчика,
ПО «Север», Новосибирск

ПОСМОТРИТЕ НА НАС — И ПУСТЬ ВАМ БУДЕТ СТЫДНО

Давно ждала, чтобы ваш журнал снизошел до рядовой отсталой пищевой промышленности, заметил ее, а ее нельзя не заметить, потому что она кормит народ. Да, ее сейчас нет, ее уничтожили, стерли с лица земли, а бывшее министерство по производству оборудования для отрасли оказалось самым «вредным» в стране и было первым сокращено. Сейчас нами правят несостоявшиеся агропромы. Они на 100% состоят из сельхозников, которые пытаются нас не замечать.

И вот на этом фоне вы пытаетесь защитить «бедную» оборонную промышленность. Может, для начала сравнить ее с нашей отраслью? Посмотрите на нашу зарплату, социально-бытовые условия, вникните, куда идет наша прибыль и какая она, как мы технически оснащены и как на нас работает наука, когда мы последний раз приобретали технологическое оборудование и т. д. Прочитала однажды, как представитель оборонной отрасли сказал, что они не привыкли деньги считать. Пищевики же их считают каждый день и час, чтобы свести концы к концами. Мы не рвемся ущемлять оборонную промышленность, но ведь промышленность по производству товаров народного потребления не будет развиваться без ущемления вечно воспеваемых производств, которые благодаря своему развитию поглощают все остальные отрасли на своем пути.

ПЕТРОВА,
инженер-пищевик кондитерской фабрики,
г. Каменск-Шахтинский Ростовской обл.

ПЕРЕДНИМ КОЛЕСОМ К ПОТРЕБИТЕЛЮ

Хочу выразить благодарность журналу за внимание к частному вопросу — об эффективности тракторов Харьковского тракторного завода (ЭКО 2.90). Завод, по моему мнению, весьма чутко реагирует на запросы потребителя. К выпуску тракторов типа Т-150 он приступил только после положительного решения Государственной комиссии, основанного на испытаниях в течение 1968—1973 гг., после всестороннего обоснования экономической целесообразности внедрения. Первые промышленные партии тракторов прошли широкую проверку на специализированных машинно-испытательных станциях, институтах и в обычных условиях эксплуатации. Грубых просчетов при внедрении тракторов массового производства практически не бывает.

Приведенный в письме В. В. Шлыкова пример использования тракторов Т-150К Харьковского тракторного завода в зоне Полесья нуждается в ряде уточнений. К перечню названных работ, выполняемых этими тракторами, необходимо добавить ряд обязательных сельскохозяйственных операций: лущение, дискование, культивация, боронование. Не учтено также, что колесные тракторы Т-150К используются для транспортных перевозок, где особенно проявляется их преимущество перед гусеничными тракторами общего назначения, которое выражается, кстати, и в более высокой годовой загрузке. Если учесть эти дополнения, то выводы об эффективности Т-150К окажутся противоположными приведенным автором письма.

В последние годы при использовании Т-150К применяются сдвоенные колеса, что значительно повышает эксплутационные качества трактора: улучшаются тягово-сцепные свойства, повышается проходимость, снижаются уплотнение почвы, погектарный расход топлива на энергоемких работах. Это позволяет применять Т-150К ранней весной в хозяйствах различных зон страны. Применение тракторов со сдвоенными колесами оказывает положительное влияние и на повышение урожайности, что подтверждается результатами испытаний КубНИИТИМ, ВНИИМОЖ, ВИМ, ВНИИ зернового хозяйства, Белорусской академией сельского хозяйства.

Думаю, что сегодня, в условиях перехода к аренде, коллективному подряду, фермерским хозяйствам, возникает необходимость расширения сферы использования тракторов общего назначения. Завод разработал конструкцию бульдозерной лопаты для трактора Т-150, успешно ведутся работы по использованию этих тракторов на возделывании пропашных культур: сахарной свеклы, кукурузы, подсолнечника, сои и др. Перечисленное, на мой взгляд, не подтверждает сомнений В. В. Шлыкова о целесообразности использования трактора Т-150 в течение года в кооперативе или подрядном коллективе.

Согласен с В. В. Шлыковым, что обслуживание техники сегодня неудовлетворительно, отсутствуют, в частности, средства диагностики. В

личной беседе с В. В. Шлыковым в конце марта 1990 г. представители завода информировали его о формах и местах создания предприятий по фирменному обслуживанию тракторов типа Т-150. Харьковский тракторный завод является пионером такой формы технического обслуживания и ремонта среди тракторных заводов страны. Пишу и не понимаю, приносит ли пользу переписка профессионалов с непрофессионалами. Если редакция считает, что польза есть, прошу разьяснить — какая.

В. И. СМИРНОВ,
зам.главного конструктора Харьковского тракторного завода им. Орджоникидзе

ОТ РЕДАКЦИИ. Если профессионалы не выполняют своих функций, они вынуждены вступать в диалог с непрофессионалами.

На статью А. Г. Лопатина «Возродить НОТ». — ЭКО.1.90

ТРУДНАЯ СУДЬБА НОТ

Можно ли серьезно думать об экономии живого труда (а это — суть НОТ), когда статистика называет фантастически малую цифру потерь рабочего времени — менее 1%?!

Только внутрисменные потери рабочего времени, по данным регулярно проводимых обследований с репрезентативной выборкой, составляют в среднем около 10%. Но дело не только в прямых потерях рабочего времени. Нарушаются физиология труда, выработка динамического стереотипа, позволяющего реализовать заложенные в человеке возможности без какого-либо ущерба для собственного организма.

Внутрисменные простои из-за неудовлетворительной организации производства, отсутствия на рабочих местах материалов, инструмента и т. п. — это не просто потеря рабочего времени, а нагрузка на организм человека, пусть не очень заметная, но все же вредная.

НОТ возможна в условиях хорошо организованного производства. Тогда она может стать действительно научной, в отличие от волюнтаристской, стихийно возникающей, приспособляемой к любым условиям производства. Поэтому хотелось бы возразить А. Г. Лопатину — автору в целом интересной и нужной статьи. НОТ нельзя рассматривать как составную часть организации производства. Реализация истинной НОТ во многом зависит от уровня организации производства. Но не более того. Обьект НОТ — живой труд. Наука о рациональном использовании живого труда - самостоятельная и многогранная. Цель и задача НОТ — достичь наиболее высокого уровня организации труда в условиях хорошо организованного производства.

Р. Е. БЕКЕРМАН,
Ученый секретарь Центра организации труда в энергетике,
Почетный энергетик СССР,
Москва

Наш рубль



НА ПУТИ К СИЛЬНОМУ БАНКУ

Ю. И. КАШИН,
доктор экономических наук,
Москва

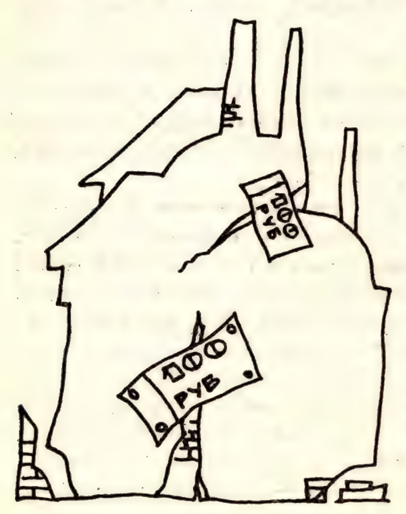
Перенасыщение оборота платежными средствами, утрата кредитом своего назначения — наиболее характерные черты кредитной сферы к моменту ее перестройки. В начале 1986 г. кредитные вложения банков в хозяйство достигли максимальной величины — 521,3 млрд руб., т. е. возросли более чем в 7 раз по сравнению с концом 1965 г. Отметим: валовой общественный продукт за этот период увеличился в 3,3 раза, использованный национальный доход — примерно втрое.

Ко времени принятия известного пакета постановлений «О коренной перестройке управления экономикой» пороками банковской системы считались ее чрезмерный централизм, бюрократизация, отсутствие должного экономического обоснования при выдаче кредитов. Это предопределило и логику преобразований — создание большого числа банков, их специализацию, формирование двухуровневой банковской системы, при которой за Госбанком СССР закрепляются традиционные функции «банка банков» — проведение единой эмиссионной и кредитной политики, методологическое руководство и координация. Предпола-

гались коренные изменения в работе банковских органов — отказ от мелочной регламентации деятельности предприятий, ориентация на хозрасчетные партнерские отношения с хозяйством, возрождение кредита. Центр тяжести в организации кредитования предполагалось перенести в низовые учреждения банка, переводимые на хозрасчет и самофинансирование. Провозглашались расширение кредитных отношений в инвестиционной сфере, отказ от использования кредита на покрытие убытков и бесхозяйственности. Кредит должен был стать более активным инструментом сбалансирования денежных доходов и расходов населения, оздоровления денежного оборота.

Однако уже начальный, организационный период вскрыл проблемы, потребовавшие оперативного внесения поправок в задуманный план перестройки, что заметно нарушило стройность самой идеологии реформы банковской системы.

Быстро обнаружилось, что учреждения спецбанков, образованные на базе прежней оргструктуры, оказались весьма маломощными. Растратив штаты на содержание параллельных вспомогательных служб, они вместе даже стали намного слабее единого учреждения и просто задохнулись в ранее привычных объемах расчетной и иной банковской информации. В итоге — вполне понятное недовольство клиентов. Увлечение спецбанков созданием параллельной сети было осуждено, низовые учреждения банков вернулись в большинстве своем к прежнему универсальному типу, получив, однако, новые названия применительно к преобладающему в районе виду клиентуры.



Такова печальная судьба основного принципа перестройки банков — специализации учреждений по обслуживаемой клиентуре. Об этой неудачной новации и сегодня напоминают все еще огромные суммы денежных средств (свыше 700 млн руб.

на начало 1990 г.), так и застрявших на особых счетах, не найдя адресата. В немногих районах, где специализация учреждений банков все-таки состоялась, обнаружилось несоответствие идеи реальным условием хозяйствования.

Разные по названию банки оказались для клиентуры на одно лицо, причем менее респектабельное и компетентное, чем у прежнего единого банка. Особо важно то, что отделения банков ни на шаг не отошли от универсального, заданного когда-то сверху механизма кредитования и сложившихся приемов работы. В этих условиях партнерские отношения с хозяйством не могли не остаться для большинства из них лишь призывом. К партнерству оказались не готовыми и клиенты, только начинающие освобождаться от пут бюрократически-нажимного руководства.

Явно затянувшуюся неготовность банков и хозяйства к новым принципам отношений едва ли можно отнести к издержкам начального периода перестройки. Более глубокие причины надо искать в основах действующего хозмеханизма.

Жесткая система фондового распределения, приоритет управления из центра материально-вещественными потоками, чрезмерная централизация средств, минимум самостоятельности ставили предприятия в зависимость от финансовых инъекций, предопределяли высокую долю кредита в обороте средств. Этим же обусловлено активное использование вынужденных сбережений населения.

Кредит в такой обстановке лишен избирательности, кредитная политика деформирована, сведена к заполнению пустот в финансовом обеспечении. Все это и есть вырождение кредита, утрата внутренней специфики финансового и кредитного механизмов.

Предельная степень расстройства финансов и кредита требует чрезвычайных мер. Наибольшую тревогу вызывает то, что мы не только как бы свыклись с серьезным финансовым дисбалансом в плане, но и с завидной беззаботностью продолжали его наращивать за счет огромных сверхплановых расходов (с ними связано около 60 % суммарного финансового дефицита в 1986—1989 гг.). При осуществлении программы финансового оздоровления и сохранении дефицита государственного бюджета кредит, обслуживающий хозрасчетную сферу, особенно остро нуждается в отделении от оборота средств государ-

ства. Для этого требуется создать буферный механизм образования государственного долга, причем в цивилизованных его формах.

ДВА УРОВНЯ

Рыночное регулирование экономики повысит неопределенность поведения экономической системы в сравнении с действующей неэффективной хозрасчетной ее организацией. Нужна соответствующая организационная структура для полноценной балансировки натурально-вещественных, стоимостных, денежных, финансовых и кредитных потоков на принципах рыночной экономики. Банки, биржи, финансовые компании — неотъемлемые элементы новой структуры, средства активизации политики в области кредита и денежного оборота.

Развитые банковские системы обычно имеют два уровня. Центральный банк выступает носителем народнохозяйственных интересов. Это — центр эмиссии, исполнения государственного бюджета (банк правительства) и центр кредитования в последней инстанции (банк банков). В отличие от Министерства финансов интересы Центрального банка лежат не в развитии экономической системы, а в сохранении равновесия и устойчивости. Главные средства регулирования центрального банка — процентная политика, система обязательных резервов для прочих кредитных учреждений, обоснование предельного уровня государственного долга, показателей ликвидности балансов деловых банков *, нормы денег в активном обороте, квоты сбережений, нормы нереализованных доходов населения и т. д.

Второй уровень банковской системы формируется непосредственно под воздействием потребностей хозяйствующих субъектов. Данный уровень представлен многообразными формами банков (коммерческих, кооперативных, акционерных, инновационных, отраслевых, многоотраслевых, региональных), финансовых компаний и фирм. Для второго уровня банковской системы характерна гибкость организационных форм, а следовательно, максимальная

* Ликвидность баланса — показатель устойчивости банка, отражающей возможности его реакции на непредвиденные ситуации: например, если многие вкладчики потребуют вернуть свои деньги или окажется несостоятельным какой-либо крупный клиент.

приспособляемость к потребностям клиентуры. Просты и основы кредитных отношений — определение финансового состояния хозяйствующего субъекта, ликвидности его баланса. Условия предоставления кредита — получение предприятиями средней для данной сферы нормы прибыли. Оценка деятельности банка исключительно по ликвидности баланса предопределяет его «всеядность» и стремление к универсальности операций. Это, в свою очередь, предотвращает прямое вмешательство государства в процесс взаимодействия банков с хозяйством.

Тенденция к универсализации банковской деятельности типична. В странах, где традиционно господствовали специальные банки, вплоть до отраслевых, различия между ними становятся все менее четкими. Новые всепроникающие и всевидящие банки в западной литературе получили название «финансовых универмагов», «супермаркетов кредита». Они с одинаковым успехом могут действовать в любых отраслях. Благодаря операционной, отраслевой и территориальной универсальности таких банков обеспечивается перелив средств и мобилизация капитала для вложений в ключевые отрасли, определяющие научно-технический прогресс.

Описание сути и преимуществ двухуровневой банковской системы не претендует на полноту, но позволяет понять, какая пропасть отделяет нас от этой совершенной модели.

НЕОПРАВДАВШИЕСЯ НАДЕЖДЫ

Казалось, в результате перестройки банков наметились положительные тенденции. К 1989 г. общий объем кредита народному хозяйству и населению сократился по сравнению с началом пятилетки на 25 %. Однако уменьшение кредитных вложений не означало реального сжатия массы платежных средств. Произошло лишь замещение источников средств — с кредитных на бюджетные, т. е. еще более опасные. Дефицит государственного бюджета вырос к 1989 г. до 92 млрд руб. Государственный долг (заимствование средств населения государственным бюджетом) за этот период почти утроился и приблизился к 400 млрд руб.

При увеличении числа банков замедлилась оборачиваемость средств. На начало 1990 г. суммы не завершенных банками расчетов составили около 11 млрд руб. против 5,7 млрд руб. на начало 1988 г. Расчеты между банками (завершаемые в течение многих лет в марте по итогам за прошлый год) за 1988 г. сведены Госбанком СССР лишь 25 января текущего года.

Число банков удвоилось, но банков, противостоящих непосредственно хозяйству (исключая коммерческие) не стало больше. Увеличился лишь аппарат банков всех уровней: центральный — на 19 %, а аппарат республиканских банков, краевых и областных управлений банков — на 20 %. Члены правлений Госбанка и Стройбанка стали председателями и заместителями председателей новых банков, начальники управлений пополнили ряды членов правлений, начальники отделов сегодня командуют управлениями, в руководящий состав новых отделений влились опорные работники бывших кредитных отделов и аппарата учета. Самые же неопытные остались как бы на переднем плане — лицом к лицу с обретающим надежды хозяйством.

По сравнению с зарубежными странами банков у нас действительно немного. Но эти звенья экономической системы вытекают из потребностей реального рынка, потребностей хозяйства, их необходимость проверяется жесткими законами конкуренции, а не удобством благоприобретенных кресел. В этом вся суть экономического по форме, но административного по существу характера наших преобразований.

Произошла ли децентрализация банковского дела? Шесть государственных банков, стремящихся к формированию законченных административно-территориальных структур, есть, по существу, та же жестко централизованная, противостоящая хозяйству система. Однако по сравнению с прежней она значительно утяжелена и раздирается острой ведомственной борьбой, которая как бы оправдывает существование резко возросшего аппарата, нависшего над тем же самым, но ослабленным основанием системы. Попытки бойкота совместных действий, перекрытия информации для Госбанка СССР способны достойно представлять возможности новых банков на этом поприще. Налицо не уход от централизма, а отягощенный ведомственными амбициями вариант его внутреннего саморазвития, демонстрирующий абсурдность сохранения ста-

рых, изживших себя принципов организации банковского дела.

В итоге вместо зарубежной модели универсального банка со специализированными периферийными звеньями мы получили нечто противоположное — специализированный аппарат верхнего уровня при ослабленном универсальном низовом звене.

Обретя новые, более желанные сердцу аппарата бюрократические формы, централизм тем не менее ослаб, так и не перейдя к новому качеству. Госбанк, отстраненный спецбанками от управления системой кредита и денежного оборота, потерял свое лицо перед Госпланом и Минфином, не смог противостоять разрушению финансовых пропорций пятилетки и следующему за ним мощному втягиванию кредитных ресурсов в покрытие расходов живущего не по средствам государственного бюджета. Вместо возрождения кредита мы получили его дальнейшее огосударствление. Бюджетной стала не только эмиссия денег. Вся сберегательная система вернулась к прежнему, конца 50-х годов статусу — дополнения государственных финансов. Принятое в январе 1989 г. постановление Совета Министров СССР о возвращении Сбербанка СССР в ведение Госбанка СССР лишь законодательно закрепляет это положение вещей.

Не приобрел Госбанк и качеств банка банков. Был принят на вооружение административный, а не экономический вариант его взаимодействия со спецбанками. Госбанк остался органом, который лишь предлагает вариант распределения ресурсов на утверждение Совета Министров СССР, и потому неизбежно обречен на роль правительственной конторы, а не банка высшего уровня, ответственного за устойчивость всего народного и кредитно-денежного оборота в нем. Снижению роли Госбанка способствовала и последующая передача его под контроль не самого Совета Министров СССР, а Государственной комиссии по экономической реформе.

Кстати, он и не мог стать банком банков в принятом варианте перестройки банковской системы. Для этого не хватало главного — разделения оборота средств государства и средств хозяйства, функционального отделения центрального банка от банков, обслуживающих хозяйство на коммерческой основе. Спецбанки, будучи государственными учреждениями, не могли отделиться от своей пу-

повины и потому обречены скорее играть в коммерцию, чем заниматься ею на деле.

В отношениях спецбанков с хозяйством явно присутствует собесовский элемент — учреждения спецбанков обязаны помогать, поскольку ориентация на прибыльность вложений ограничена интересом высшего порядка — задачей выполнения государственного плана. В этих условиях независимые отношения экономических партнеров нереальны. Кредитуемые не могут не учитывать, что возможна безвозвратность кредита, что она естественным образом вытекает из статуса банков как частей государственного банка, обязанного поддерживать государственные предприятия, а не просто исходить из эффективности вложения средств. Столь же нереален и полный хозрасчет отделений спецбанка, питаемых на основе хотя и платной, но разверстки ресурсов. Полный хозрасчет — удел коммерческих банков, ресурсы которых мобилизуются самотоятельно и предопределяют объемы активных операций.

В свою противоположность превращаются в этих условиях и такие, казалось бы, прогрессивные приемы банковской работы, как, к примеру, факторинг — покупка банком долгов клиента. Для коммерческого банка — это рисковая операция, обеспечиваемая собственным капиталом, а для спецбанка — всего лишь закамуфлированная реализация автоматизма в расчетах, перманентного прощения неплатежей, инфляционного накачивания в оборот платежных средств.

В результате реорганизации численность основных категорий работников низовых звеньев Промстройбанка, Агропромбанка и Жилсоцбанка в целом на 1 января 1989 г. уменьшилась на 12,7 %, в том числе учетно-операционный аппарат сокращен на 6,2; кредитно-экономический, призванный наладить партнерство,— на 16,2; аппарат инженерно-технического контроля — на 23,9 %. Сокращенному аппарату приходится работать под

многоуровневой структурой, активно рождающей указания, среди проверяющих, вызывающих, ждущих справок и отчетов. Параллельное бумаготворчество на верхних этажах банковской структуры, возросшая вчетверо отчетность образуют лавинообразный поток, работа с которым и съедает львиную долю времени сотрудников отделений банка. Тут уже не до основной деятельности — только бы успевать отвечать на телефонные и письменные запросы.

Ведомственность привела к делению клиентуры на «свою» и «чужую». За «чужих», т. е. не соответствующих вывеске спецбанка — меньшая ответственность, им меньше внимания, обслуживание в последнюю очередь. В наихудшем положении оказались торговля, общественное питание, бытовое обслуживание, легкая промышленность, попавшие на местах в большинстве случаев на обслуживание Агропромбанка и Промстройбанка, поскольку Жилсоцбанк во многих областях не дотянул до создания не только отделений, но и представительств.

Надо отметить, что разобщенность банков объективно отдалила их от местных органов власти, усложнились региональные меры в области денег и кредита. И это когда несбалансированность и дефицит требовали как раз максимальных усилий! Возникла опасность размывания единой государственной политики в области оборота денег.

К НЕЗАВИСИМОСТИ СВЕРХУ ДОНИЗУ

На мой взгляд, будущее за двухуровневой системой с мощным Центральным государственным банком, выведенным из общего ряда исполнительных органов. Он должен быть способен взять на себя функции экономического регулирования в обществе, иметь право вето на проекты программ экономического и социального развития страны и государственного бюджета, не обеспечивающих устойчивости кредитно-денежного оборота. За Центральным банком закрепляется выработка процентной политики, политики обязательных резервов и обоснование пропорций в сфере обращения. Учреждения Центрального банка на местах будут призваны осуществлять управление оборотом денежных доходов населения (их формированием и реализацией) и кассовым хозяйством.

Второй уровень банковской системы подлежит отделению от Центрального банка путем разведения расчетных и кредитных функций. К примеру, каждый клиент может иметь расчетный счет в низовом отделении Центрального банка, а также ссудный и депозитные (включая программно-целевые) счета в различных кредитных учреждениях второго уровня.

Эта же цель может быть достигнута через отказ от централизованной системы расчетов между филиалами, замену ее системой межбанковских корреспондентских счетов.

При первом варианте решения проблемы возможно сохранение преимуществ централизации расчетов и кассового обслуживания клиентуры при децентрализации кредитного дела. При втором обеспечивается универсальность в деятельности коммерческих банков, их полная независимость. Целесообразно упразднить жесткий централизованный механизм эмиссионно-кассового регулирования в стране и перейти к экономическому регулированию совокупного (наличного и безналичного) денежного оборота страны.

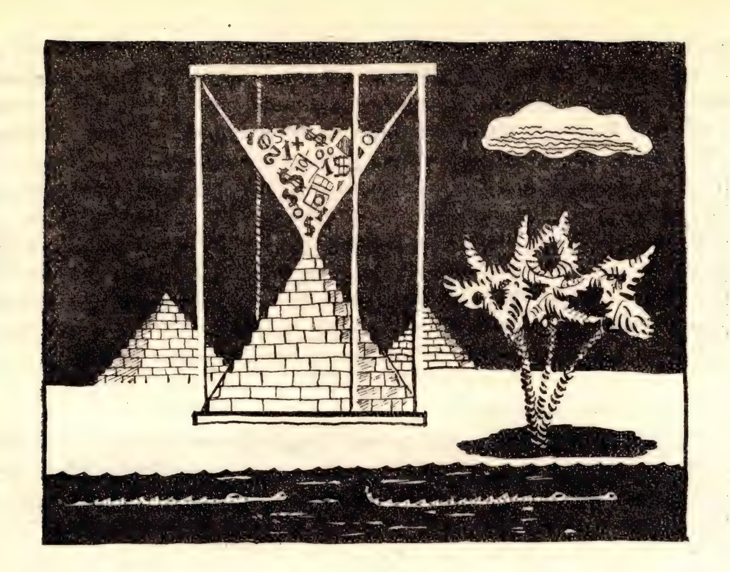
Кредитные учреждения второго уровня образуются на базе низовых отделений спецбанков, сохраняющих чисто государственный характер (коммерческие филиалы отделений Госбанка) или получающих новую акционерную, кооперативную, муниципальную (региональную) основу, а также образуемых, исходя из потребностей хозяйства, самостоятельных коммерческих банков самого различного типа. Эти кредитные учреждения должны иметь собственный капитал, достаточный для поддержания ликвидности баланса, включая бронирование средств на счете обязательных резервов в Центральном банке. Кроме кредитных операций (а в будущем и операций на рынке ценных



бумаг) на чисто коммерческих основах эти банки могут, а государственные обязаны иметь кредитную программу — государственный заказ на договорных началах с отделением Центрального банка. Таким образом, через банки второго уровня будет задействован механизм перелива свободных денежных средств для обеспечения структурных сдвигов в экономике.

Коммерческие начала деятельности приведут к оптимизации административной надстройки банков. Образование различного рода ассоциаций, финансовых компаний и постоянных отраслевых, межотраслевых, региональных контор пойдет, исходя из конкретных потребностей.

ОТ РЕДАКЦИИ. **В одном из ближайших номеров читайте «Будущее советских банков» — материалы заседания за «круглым столом», который ЭКО провел совместно с журналом «Деньги и кредит».**



КАК СОЗДАТЬ РЫНОК КАПИТАЛОВ

В стране, где собственность на средства производства находится фактически в руках государства, его политических институтов! В статье обсуждаются предложения по созданию ситуации, в которой экономическое поведение государственных предприятий должно приблизиться к поведению частных акционерных компаний.

Суть предложений — в создании независимой от государства сети государственных инвестиционно-коммерческих банков.

Станислав ГОМУЛКА,
профессор Лондонской школы экономики,
экономический советник правительства Польши

Рынок капиталов — прежде всего рынок акций и финансовых средств, которые могут быть использованы в качестве инвестиций. Капитал каждой компании, выходящей на этот рынок, представляется пакетом акций. Акция дает право на получение дивидендов. В соответствии с предлагаемой схемой в начальный момент выхода компании на рынок капитала пакет ее акций распределяется равными долями между инвестиционно-коммерческими банками. Формально компании остаются в государственной собственности. Однако банки принимают на себя роль собственников de facto.

Собственность de facto характеризуется следующими правами, которыми наделяются инвестиционно-коммерческие банки:

1) продажа друг другу акций;

2) распределение дивидендов и других доходов между такими направлениями инвестирования, как приобретение новых акций, предоставление кредитов, депозиты в другие банки, покупка государственных облигаций;

3) право участия в выборах советов директоров.

Все перечисленные права должны быть точно регламентированы.

Акции, находящиеся в распоряжении банков, продаются по рыночным ценам. Покупателями могут быть не только другие инвестиционные банки, но и частные инвесторы, как свои, так и зарубежные.

Министерство финансов (или другой орган, регулирующий банковскую деятельность), которое представляет интересы формального собственника, вводит следующие ограничения.

Доля участия иностранных инвесторов в собственности определенных предприятий не может превышать обусловленного процента; например, в Англии это ограничение для компании «Ролл-Ройс» составляет 15 %.

Другое ограничение относится к максимальной доле участия банка в собственности отдельного предприятия.

Третье ограничение накладывается на участие банка в собственности нескольких предприятий, выпускающих однородную продукцию. Детали этого ограничения должны быть определены правительственным агентством, занимающимся монополиями.

Четвертое ограничение касается доли банковского дохода, которая может быть оставлена банком на собственные нужды в качестве вознаграждения за услуги, предоставляемые формальному собственнику.

Дивиденды — источник банковского дохода, а в начальном периоде, сразу после учреждения инвестиционно-коммерческого банка — единственный источник. Как уже было упомянуто выше, они могут быть использованы для покупки новых акций с целью увеличения будущих банковских доходов или использованы в качестве депозитов под проценты в другой банк. Сам банк может предоставлять кредит компаниям. Процент за этот последний вид кредита может увеличивать общую величину банковского дохода. В итоге эта величина может оказаться положительной или отрицательной.

Решения, касающиеся инвестиций и дивидендов, принимаются каждым банком независимо. Чтобы эти решения преследовали цель максимизации банковского дохода, его величина должна сильно влиять на заработную плату работников банка.

Банк, оперирующий с достаточно высокой долей пакета акций данной компании, может иметь собственное представительство в совете директоров. Совет директоров представляет интересы держате-

лей акций. Держатели акций выражают свое отношение к решениям совета директоров путем продажи и покупки акций.

Голосованием от имени определенного количества акций они имеют возможность вносить персональные изменения в совет директоров. Часть его может быть сформирована из представителей совета рабочих данной компании, имеющих право только совещательного голоса.

Можно предположить, что система участия сформирована таким образом, что определенная доля акций, например 10 или 20 %, закреплена за самой компанией. В такой системе работники компании будут получать свою долю дивидендов, а рабочий совет будет иметь относительно более высокий процент голосов в совете директоров. Результатом такого решения будет большая заинтересованность рабочих в рентабельности их предприятия. Но закрепленные акции исключаются из обращения на рынке капитала и его роль в стимулировании деловой активности предприятия снизится. Точно так же уменьшится влияние держателей остальной части акций на долгосрочные интересы данной компании.

Количество банков, требующееся в соответствии с нашей схемой, определяется необходимостью создания условий для конкуренции. В этом смысле опыт капиталистических стран может иметь лишь ограниченное значение. И это потому, что западные инвестиционные банки, вообще говоря, не являются собственниками компаний. Они только представляют интересы компаний, продавая их акции организованным и частным инвесторам. Плата за эти услуги, и только эта плата, формирует доходы таких банков. Дивиденды же становятся собственностью владельцев акций.

Известна оценка, в соответствии с которой 80 % рынка капитала в Великобритании находится в руках 25, а в Соединенных Штатах — 100 инвестиционных банков. С нашей точки зрения, неважно количество собственников акций, владеющих 80 % акционерного капитала. Хотя степень концентрации акций и велика, количество доминирующих держателей акций в каждой из ведущих стран оценивается в тысячу, а в США — около 5000.

Я думаю, что в Польше было бы достаточно иметь 200 банков-держателей акций. Поначалу может оказаться трудным обеспечить такое количество банков компетентным персоналом. Однако лучше потратить время для подготовки к этой операции с тем, чтобы затем одновременно открыть большое количество банков и «выпустить» на рынок большое количество компаний, скажем, 50 банков и 100 больших компаний. В этом случае мы можем быть уверены в высокой конкурентности рынка капитала с самого начала его функционирования, в скором получении рыночной оценки имущества большой

группы важных предприятий. Эта оценка необходима, чтобы начать продажу акций польским и зарубежным инвесторам.

Рыночная оценка компаний будет зависеть от ожидаемых дивидендов, которые определяются чистой прибылью. Эта прибыль, в свою очередь, связана с системой цен, субсидий и налогов. Созданию рынка капитала должно предшествовать снятие контроля над ценами, т. е. отменено централизованное назначение цен на продукцию тех предприятий, которые включаются в рынок капиталов. Налоги, разумеется, остаются под юрисдикцией Министерства финансов. Убыточные предприятия, из-за опасности немедленного закрытия или продажи в частные руки, на первом этапе на рынок капиталов не допускаются.

Уровень дивидендов устанавливается советом директоров по рекомендации исполнительного директора. Чем выше дивиденды, тем выше стоимость акций и, следовательно, больше возможностей у компании получить кредиты. С другой стороны, высокие дивиденды снижают уровень доходов, которые компания может использовать для инвестиций. А это уменьшает шансы получения высоких доходов в будущем.

Решение совета директоров должно отражать оценку компанией и держателями акций возможностей максимизации прибыли и дивидендов в долгосрочном периоде. Долгосрочная оценка прибыли в большей степени, чем краткосрочная, будет прямо влиять на цены акций, и следовательно, на долю банковского дохода, которая будет получена при каждом возрастании стоимости капитала.

Предположим, что создано 100 инвестиционных банков, каждый из которых получил 1 % акций предприятия. В начальный период влияние банков на назначение директоров и на стратегические решения будет ограниченным. На этом этапе банки будут, прежде всего, вести конъюнктурный анализ ситуации и потенциала компаний, внося в результате этого анализа изменения в портфель акций. Торговля акциями уже начнется, так как оценки банков будут различаться между собой.

Со временем каждое предприятие будет контролировать только небольшое количество банков. Тогда роль инвестиционных банков будет, в определенном смысле, тождественна той роли, которую в западных странах играют холдинги, большие страховые компании, пенсионные и другие виды фондов. Эти компании принимают решения, касающиеся инвестирования, для сотен и тысяч анонимных держателей акций, вкладывая их сбережения в акции определенных компаний и часто действуя в качестве собственников de facto этих компаний.

Польские страховые учреждения также должны стать частью рынка капиталов. Эти учреждения должны быть независимыми от государственной финансовой системы и иметь право инвестирования страховых премий в акции предприятий, покупая их у банков. Их доходы формируются из страховых премий, дивидендов и от реализации акций, стоимость которых возросла. Банкам может быть также предоставлено право покупки и продажи облигаций государственного займа, в том числе и третьей стороне, например частным инвесторам и страховым компаниям. Доход от этой деятельности также образует часть чистого банковского дохода.

В предложениях, которые Международный банк реконструкции и развития направлял Китаю, предполагается использование существующих структур, таких, как городские и провинциальные органы власти, в качестве держателей акций. Аналогичная концепция содержится и в предложениях венгерских экономистов. Однако опыт Югославии показывает, что городские и провинциальные власти могут принимать и часто принимают решения, исходя из внеэкономических критериев.

Отличаются от рассматриваемых здесь и предложения, касающиеся холдингов, поскольку они создаются для управления акциями и торговли ими только между собой. В соответствии же с нашим предложением инвестиционные банки наделяются всеми правами частных собственников, такими, как купля и продажа акций, инвестирование дивидендов и управление предприятиями через советы директоров, т. е. всем, кроме доли использования на собственные нужды соответствующего дохода.

Банки смогут продать некоторую долю акций частным собственникам. Очевидно, это коснется акций только наиболее прибыльных компаний. Оправданием этого ограничения, которое существует и в капиталистических странах, служит защита интересов общества таким образом, чтобы затруднить продажу акций, цены которых позже могут оказаться слишком низкими. Другими словами, реприватизация компаний, терпящих убытки или получающих небольшую прибыль, обусловливается усилиями по повышению рентабельности этих компаний.

Эффективность рынка капиталов будет определяться степенью независимости банков от лиц, принимающих политические решения, и от внеэкономической мотивации. Как этого достичь? Наиболее важный инструмент такого влияния — назначение управляющих, директоров и советов директоров банков. Одна из возможных гарантий — заполнение вакансий на конкурсной основе и ограничение срока их полномочий, скажем, пятью годами. Проблема в том, кто должен организовывать конкурс и по каким правилам принимать решения.

Другим, более радикальным методом гарантирования независимости была бы трансформация инвестиционных банков в корпорации с ограниченной ответственностью и их частичная или полная приватизация. Чтобы не допустить монополизации, следует запретить покупку акций, принадлежащих одному банку, другим банком или предприятием, являющимся собственником другого банка.

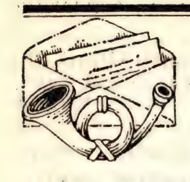
Рыночная стоимость акций превращенных в корпорации инвестиционных банков окажется относительно невысокой. Если в одном банке 300 служащих, то в 200 банках будет работать 60 000 сотрудников, что составляет 0,5 % всей рабочей силы страны, включая сельское хозяйство. Объем частного капитала в Польше достаточно велик, чтобы выкупить большую часть сектора народного хозяйства такого масштаба. После этого банки станут выполнять роль рычага, который может помочь росту влияния частного капитала на экономические решения во всем народном хозяйстве. Этот «мультипликатор приватизации» может стать одним из способов решения проблемы деполитизации и перехода к экономической мотивации в любой экономике, где доминирует государственный сектор.

Тем не менее я бы советовал отложить крупномасштабную приватизацию банков на второй этап реформы. В течение первых 5—10 лет банки будут преимущественно государственными компаниями. На этом этапе частному капиталу также предоставят возможность создавать банки, которые будут торговать приобретенными ими акциями, а также акциями других собственников в порядке оплачиваемой услуги.

В первые 2—3 года инвестиционные банки будут сравнительно небольшими предприятиями по двум причинам. Во-первых, потому что немного людей в Польше способны за короткое время приобрести необходимую квалификацию. Во-вторых, существует лаг между организацией банка и адекватным размещением и техническим обеспечением. Оформление такого банка как целого вместе с определением его функций является очень важным на начальной стадии его функционирования. И здесь может потребоваться помощь специалистов из западных инвестиционных банков.

Статья подготовлена к. э. н. Г. Д. Казакевичем на основе доклада профессора Гомулки, представленного летом 1989 г. правительству Польши. Ряд положений этого доклада уже принят в качестве правительственной программы и становится реальностью экономической жизни.

ОТ РЕДАКЦИИ. **Хотя рекомендации Станислава Гомулки предназначены для Польши, они помогают осмыслить возможные направления развития советской экономики. С каждым из них можно соглашаться или нет, но должна быть хотя бы единая терминология.**



Из писем в редакцию

ОПТОВЫЙ РЫНОК ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

Существующая система фондирования дефицитных материальных ресурсов воссоздает феодальную форму производственных отношений. Фондирование должно пройти промежуточную фазу развития — рынок «вотчин», прежде чем появятся экономические предпосылки для отмены «крепостного права» и перехода к свободному товарному рынку.

Из сказанного следует, что оптовым рынком переходного периода должна быть биржа талонов прикрепления, где приобретение талона дает покупателю бессрочное право ежегодно получать порцию конкретного дефицитного ресурса по действующим оптовым ценам. При соответствии общего количества талонов суммарным мощностям выпуска ресурса можно подходящим выбором цены талона сбалансировать спрос и предложение на сколь угодно дефицитный ресурс. Решается проблема товарно-денежной несбалансированности оптовой сферы и отпадает необходимость перехода к «живым» деньгам либо иным вариантам параллельной валюты.

Существенный элемент механизма биржи талонов — выбор оптовой цены на ресурс при эквивалентности обмена. Только в условиях биржи талонов понятие эквивалентности обмена приобретает конструктивный смысл. Можно предложить формулу для вычисления цены эквивалентного обмена по значениям остальных параметров состояния рынка и текущей оптовой цене. Инфляция в условиях биржи талонов становится как бы мерой добровольных издержек общества на «нулевой цикл» антимонопольной программы. Действительно, борьбу с «монополизмом поставщиков» следует начинать с нормализации его экономических отношений с потребителем на основе эквивалентности обмена.

Момент перехода от талонной торговли к товарному рынку по каждому ресурсу дифференцирован и определяется моментом наступления «кризиса перепроизводства» талонов, когда прирост количества талонов уже не увеличивает их общей рыночной стоимости.

При талонной торговле госзаказ для поставщиков ресурса вообще не нужен (функцию его более эффективно выполняет рынок талонов), а для потребителей сводится к приобретению части талонов организациями, ответственными за распределение госбюджетных средств. Переходить на талонную торговлю можно и нужно безотлагательно, проведя их начальное распределение следующим образом: талоны на материалы передаются (бесплатно) потребителям согласно последней схеме распределения ресурсов (прикрепления), а талоны на оборудование — поставщикам.

Биржа талонов в полной мере применима и к торговле таким дефицитным ресурсом, как иностранная валюта, а после некоторой

модификации — к госторговле дефицитными товарами народного потребления.

Ю. М. МАКАРЕНКОВ,
кандидат технических наук,
Москва

Третья встреча деловых людей СССР и зарубежных стран состоится в Дагомысе (г. Сочи) с 21 по 28 октября 1990 г.

„ИНТЕРПАРТНЕР-90"

— Это интересная возможность изучения советского рынка. Помощь в поиске партнера.

С целью содействия развитию внешней торговли, научно-технических связей и кооперации между предприятиями СССР и зарубежными фирмами создание совместных предприятий успешно проведены две международные встречи деловых людей «Интерпартнер» с участием 70 представителей советских предприятий; организаций, производственноых объединений, заводов, НИИ и т. д. Зарубежные участники представляли 20 стран.

На 3-й встрече «Интерпартнер-90» участники прослушают курс лекций ведущих специалистов по внешней торговле, созданию и деятельности СП, встретятся за «круглым столом» с представителями внешнеэкономических ведомств, прессы, инофирм и торгпредств, проведут переговоры с заинтересовавшими их партнерами.

„ИНТЕРПАРТНЕР-90" — ЭТО

- поиск партнеров для международной экономической деятельности;
- возможность создания СП и установления прямых связей;
- лекции высококвалифицированных специалистов и ученых, юридические консультации;
- обмен информацией, идеями, в частности связанными с конверсией;
- «круглые столы» с участием представителей внешнеэкономических ведомств;
- подготовка протоколов о намерениях и контрактах.

На ваши вопросы ответят по телефонам в Москве: (8-095) 491-75-58, 491-64-30.

Социально-экономическая политика

ЗАЩИТИТЬ СЛАБЫХ И СИЛЬНЫХ

Депутатский «круглый стол»

Комиссия Верховного Совета СССР по вопросам труда, цен и социальной политики провела 30 марта 1990 г. свой первый «круглый стол»*. Открывая заседание, председатель комиссии Н. Н. Гриценко сказал:

— Второй Съезд народных депутатов СССР обратил внимание Совета Министров СССР на социальную защищенность населения, особенно его малообеспеченных слоев, многодетных семей, инвалидов, пенсионеров, студентов. Нужен действенный государственный контроль цен на продукты и товары для детей и пожилых людей. Предложено разработать и принять систему повышения доходов населения в соответствии с ростом стоимости жизни (система индексации). Нужна глубокая перестройка структурной и инвестиционной политики в пользу социальной сферы. Необходимо значительно улучшить снабжение населения продуктами и промтоварами, расширить материально-техническую базу здравоохранения, физкультуры, спорта, народного образования и культуры. Съезд обязал Совет Министров СССР коренным образом изменить методологию разработки плана, положив в его основу удовлетворение потребностей советских людей. Сначала надо обеспечить экономическую защищенность людей, затем правовую и социальную. Как говорит Л. И. Абалкин, политика государства в условиях рынка заключается в том, чтобы защитить слабых и дать свободу сильным.

* Публикуем его в сокращенном виде.

ПОВЕРНУТЬСЯ ЛИЦОМ К СЛАБЫМ

Л. Б. ВИД, первый заместитель председателя Госплана СССР:

— Сегодня мы имеем в проектном состоянии 18 социальных программ. Некоторые уже реализуются: комплексная программа производства товаров и услуг, программа здоровья. Но сколько надо капитальных вложений для них? Только 6 из 18 требуют 700 млрд руб. Это — большие деньги, которые более или менее реальны в расчете на 15 лет. Второй вопрос, очень сложный — разработ-

ка социальных нормативов. Их 400, разделены на 10 групп. Приоритет, безусловно, должен быть отдан 100-процентному удовлетворению потребностей населения в продовольствии по нормативам. К 1995 г. страна должна выйти на рациональные нормы по мясу, молоку, яйцам, рыбе и т. д., разработанные в Минздраве СССР.

Централизованные мероприятия повышения уровня жизни связаны и с социальными программами, и с законами, которые принимает Верховный Совет СССР. На проведение этих мероприятий, как докладывал Н. И. Рыжков, будет выделяться ежегодно 57 млрд руб. Но то, что сегодня подошло (социальные программы, законы), уже требует вдвое больше. Плюсом к этой сумме ложатся, например, требования забастовщиков в угольной промышленности и в других отраслях.

В условиях экономической системы, проект которой принимается в Верховном Совете СССР, нас ждут банкротство предприятий, увольнение людей. Встает вопрос создания фонда по выплатам безработным, другие довольно жесткие вопросы.

П. В. САВЧЕНКО, ведущий сотрудник Института экономики АН СССР: — Какие социальные долги накопились хотя бы за последние 20 лет?

Л. Б. ВИД: — Ситуация такова, что каждая сфера, каждая отрасль (например, сельское хозяйство), каждое предприятие предъявляют счета к обществу и друг к другу. Сегодня нет ни одной точки, где положение удовлетворительное. Поэтому все считают, что им должны. Народ много отдал в оборонный комплекс, например, и он начал возвращать народу через конверсию.

Н. Н. ГРИЦЕНКО: — Речь идет не о том, что у кого-то отнять и кому-то дать. Структура экономики была такова, что не вкладывали в человека. Если сегодня лежит на 400 млрд руб. никому не нужной продукции, то зачем мы ее производили?

Л. Б. ВИД: — Такой продукции не существует в природе. Это — незавершенное строительство, полуфабрикаты и так далее.

И. И. ПРОСТЯКОВ, заместитель председателя Бюро Совета Министров СССР по социальному развитию: — В социальной сфере в трижды-четырежды больше проблем, чем где-либо еще. И они не решались ни практически, ни теоретически. Это сказалось и на структуре нашего Бюро, которая носит отраслевой отпечаток. Работаем не в целом по населению, а по слоям и группам. Показательно положение молодежи — это 30 % занятых в народном хозяйстве. Мы дожили до того, что 34 % молодежи предпочитают западный образ жизни. Социальная ее защищенность в нашем обществе очень низка, начиная с жилья.

Первая попытка создать систему социальных нормативов относится к 1972 г. Мне приходилось говорить о них в Европейской эконо-

мической комиссии ООН. Там встретили в штыки, сказали, что это — нормативы казарменного социализма. Правда, нас поняли, когда мы объяснили, что социальные нормативы — ориентиры для развития производства, а меры потребления индивидуальны. Средний уровень потребления в Советском Союзе — нищенский. Минимальный потребительский бюджет в среднем — 48 руб.

А. Я. НЕУМЫВАКИН, народный депутат СССР: — Как Бюро намерено решать проблемы инвалидов и ветеранов?

И. И. ПРОСТЯКОВ: — Инвалидам будет дан приоритет и готовится специальная программа, особенно форсируется часть, связанная с афганцами. Но конкретно лучше говорить, когда она будет принята директивными органами. Я не могу сказать, сколько потребуется средств на решение проблем инвалидов.

А. Я. НЕУМЫВАКИН: — Следует полностью повернуться к этому слою общества. И больше ничего не надо.

МОСКВА БЕЗРАБОТНЫМ НЕ ВЕРИТ

В. Н. ПАНСКОВ, первый заместитель министра финансов СССР: — В последние годы на финансистов обрушился огромный поток упреков. Зачастую они правильны: мало внимания уделяем социальной сфере. И сейчас мало: 16 млрд руб. в год на все социальные нужды, как это было до 1985 г., — сумма невелика. И она определялась в меру получаемых государством доходов. 12-я пятилетка стала переломной в развитии социальной сферы. При скудости бюджета 70 % его — расходы на социальную сферу, если брать и дотации населению на продовольственные товары, капитальные вложения в социально-культурные объекты. Из оставшихся 30 % на оборону идет 15. Я — не специалист и не знаю, сколько можно отнять от обороны.

Начиная с 1991 г., союзного бюджета в его привычном понимании не будет. Расходы на социальные нужды в этом бюджете мизерные. Решать будут союзные республики, и даже не они, а местные Советы: сколько тратить на социальную сферу. Самые неотложные нужды обездоленных, малообеспеченных слоев, безусловно, будут решаться централизованно, как и некоторые гарантированные социальные блага.

Но мы никуда не уйдем от расширения масштаба платных услуг. Если человек имеет деньги, то пусть учит ребенка в платной школе. Медицинские услуги получает тоже платные. Будут и бесплатные школы, больницы и другие учреждения, но надо посмотреть, как там расходуются деньги. И немалые. У нас больше всех в мире врачей и самое худшее обслуживание больных.

Или повысили стипендии студентам. И Госплан, и Минфин сказали Комитету по образованию: «Поищите эти деньги у себя». Пришлось правительству вмешаться, чтобы заставить их сесть и посмотреть. И нашли почти половину того, что нужно было студентам,— 700 млн руб. За счет сокращения сроков обучения, уточнения потребностей в специалистах того или иного профиля, хозрасчетных отношений с предприятиями, которым нужны специалисты.

Д. Г. ЧЕРНИК, заместитель председателя Моссовета: — Из 9 млн москвичей 2,5 млн имеют низкие доходы. Очень напряженное положение в Москве с жильем, транспортом, бытовым обслуживанием, торговлей, медициной, экологией. В городе низка рождаемость и высок средний возраст. Значит, происходит механический рост численности жителей. Социальная инфраструктура за последние три пятилетки все больше отставала от потребностей города. Поэтому Москва в 1990 г. начала переход к самоуправлению и самофинансированию.

Предоставление каждой семье отдельной квартиры — самое первое, что закладывается в городской план на ближайшую пятилетку. Думаем полностью прекратить строительство новых промышленных предприятий и организаций, не связанных напрямую с городскими проблемами. Планируем превышение продукции группы Б над продукцией группы А вдвое. Сегодня годовой дефицит товаров и услуг — 10 млрд руб.

Повысили зарплату работникам детских садов, увеличили нормы питания детей в этих учреждениях... Но каждый такой шаг дается трудно, потому что Москва сводит бюджет с дефицитом. Положение усложняют и постоянные угрозы бастовать. Непрерывно встречаемся со стачечными комитетами, пытаемся сдерживать. Если не удастся сдержать, то с бюджетом на все нужды Москвы будет очень тяжело.

В. Г. ГУДИЛИНА, народный депутат СССР: — Куда вы собираетесь выводить экологически вредные предприятия?

Д. Г. ЧЕРНИК: — Не в провинцию. Такие предприятия следует просто закрыть, и, если их продукция нужна, построить на новом месте экологически чистые предприятия.

В. Г. ГУДИЛИНА: — Вы повысили зарплату работникам детских садов, но на предприятиях общественного питания получают еще меньше.

Д. Г. ЧЕРНИК: — Раньше Мосгорисполком вообще не имел права повышать зарплату. Второй шаг — повышение зарплаты работникам учреждений культуры. И до общепита доберемся.

А. М. ОБОЛЕНСКИЙ, народный депутат СССР: — Как в целом Вы оцениваете положение с трудовыми ресурсами?

Д. Г. ЧЕРНИК: — Проблемы безработицы в Москве долго не будет. Не обеспечены рабочей силой предприятия текстильной и легкой промышленности. Кооперативы (их 15 тыс.) забрали 550 тыс. человек, 20 тыс. перешли на совместные предприятия и 36 тыс. занялись индивидуальной деятельностью. Свободных рабочих мест в городе — 150 тыс. Это — только непрестижные виды работ.

ПОЛУГОЛОДНЫХ НАКОРМИТЬ, ПОЛУРАЗДЕТЫХ ОДЕТЬ

А. В. ОРЛОВ, заместитель председателя госкомиссии Совета Министров СССР по экономической реформе: — Самую прекрасную социальную программу мы не выполним, если это будут делать люди вчерашнего дня. Не хочется говорить о мясе и других продуктах питания. Навязчивая и нерешаемая пока проблема. Хочу сказать честно, что 13 млн пенсионеров, инвалидов, членов семей без кормильцев не выживут без талонов и карточек. Второе — инфляция. Каков ее уровень? Госкомстат определяет ее в 7,5 %, есть расчеты институтов Госплана СССР, где эта цифра выше. Надо определиться, в конце концов. Третье — в продаже есть 50—70 % видов первоочередных для народа товаров и продуктов. Если не наполним прилавки, никакие другие программы в жизнь не пойдут.

Н. Н. ГРИЦЕНКО: — Я согласен, что главная проблема — питание. Но согласия мало. Надо на практике что-то делать. Капитальные вложения в перерабатывающие отрасли Агропрома составили в 1989 г. 8 %, и они не освоены. А мелиорация опять «съела» отпущенные ей 15 %. Говорим одно, а делаем другое?!

И. И. ГОРБАЧЕВ, заместитель председателя Госкомцен СССР: — Сегодня убыточны производства изделий из льна и натурального шелка, убыточны товары детского ассортимента, некоторые виды мебели, многие культурно-бытовые товары, даже спички. После экономической реформы станут убыточны также хлопчатобумажные ткани, вся обувь, почти 70 % товаров хозяйственного обихода («тысяча мелочей»), большинство строительных матриалов. Если перейти к свободным ценам, как предлагают некоторые товарищи, последствия для миллионов людей будут катастрофическими. Нужен поэтапный и очень длительный переход к нормальным, с экономической точки зрения, ценам. Лет за 15—20.

А. В. КОРМИЛКИН, заведующий сектором ВЦСПС: — Сегодня популярен тезис о том, что многие беды нашей экономики вызваны непомерным ростом зарплаты. Но почти весь прирост доходов населения, по нашим подсчетам, съеден инфляцией.

У многих людей, у 5—6 млн, доходы не превышают 50 руб. в месяц. Еще многие миллионы тратят до 70 % своего дохода на питание. В основном едят хлеб, крупу, картофель. На последний цены повышены местными Советами, и потребление картофеля падает. Население с доходами до 75 руб. потребляет намного меньше, чем рекомендуется рациональными нормами питания, мяса, молочных продуктов, овощей, яиц. Значительная часть малообеспеченных семей ведет, по существу, полуголодный образ жизни.

На покупку одежды, белья, обуви, на бытовые нужды, на культурный досуг и отдых эти слои населения тратят в 1,5—5 раз меньше, чем требуется. Многие живут без радиоприемников и телевизоров. И за последние 15 лет положение этих людей не улучшилось, а может быть, даже ухудшилось. Даже в Москве, например, кусок мыла стоил 10—15 коп., теперь дешевле рубля не найти.

Поэтому, с нашей точки зрения, обязательным условием является единовременная полная компенсация населению потерь, которые возникнут после введения новых розничных цен. Плюс нужна индексация зарплаты всем.

Р. В. ГАВРИЛОВ, доктор экономических наук, заведующий лабораторией Академии народного хозяйства: — Думаю, что катастрофического положения в стране нет, но еще немного, еще чуть-чуть — и народ не пожелает жить так, как живет сейчас. Если дела так пойдут и дальше, то по уровню жизни нас обгонят страны Латинской Америки. Чудовищная недогрузка предприятий по времени и мощности, бесконечное их иждивенчество. Никакого персонального экономического наказания за неэффективные экономические решения. «Все на свете боится времени, а время боится пирамид». Наше время боится неотовариваемой оплаты труда. Денежные доходы и их товарное покрытие — здесь утерян государственный контроль. Попробуйте не выплатить деньги шахтерам или нефтяникам. Да они снесут все. А производят промежуточный продукт. Гипертрофированное развитие группы А плюс группа В — военное производство. Группа же Б, работающая на всех,— 5 млн человек. Как работают? Все начисто устарело: оборудование, технология. Кадры низкоквалифицированные, зарплата ничтожная. А в комплексах — металлургическом, машиностроительном, военно-промышленном, угольном, нефтяном — 80 млн человек. Лучшие кадры, лучшая технология. Раньше, чем за 10 лет, это не изменить.

Другая проблема. К концу 1990 г.— 375 млрд руб. сбережений. Сколько честных, сколько нечестных, сколько в золоте, бриллиантах, а сколько бумажных — никто не знает. Фонд зарплаты за год — 330 млрд руб.

А еще надбавки всякие, лотереи, облигации. Вот такая масса денег давит на наш потребительский рынок. Если бы это были доллары, мы бы европейский рынок разорили.

СПАСЕНИЕ УТОПАЮЩИХ — ДЕЛО РУК САМИХ УТОПАЮЩИХ

В. И. ГУРЬЕВ, заместитель председателя Госкомстата СССР: — Товарищи из ВЦСПС предлагают изменить величину прожиточного минимума. Но Госкомстат не уполномочен определять этот уровень. Все зависит от того, что вложить в «корзину» потребителя. И все наши разногласия происходят не из-за продовольственной «корзины». Тут все ясно: Минздравом СССР рекомендованы рациональные нормы питания. И включать сюда спиртные напитки, сигареты, кофе — это лишнее. Сложнее дела с промтоварной «корзиной». Некоторые предлагают вложить в нее ракетки для игры в теннис, прогулочные лодки. Прожиточный минимум определен в 1989 г.— 78 руб. в месяц, или 85 руб. с учетом продуктов питания, приобретаемых на колхозном рынке.

Н. А. ВОРОНОВ, президент Всесоюзной ассоциации новых хозяйственных форм: — В ассоциацию, которой я руковожу, входят четыре шахты, восемь военных заводов. Есть связи с объединением «Якутуголь», со звероводческими совхозами, имеются свои самолеты. Большинство руководителей Госплана, Госкомстата и других правительственных организаций вообще реальности не знают. Они не знают, как устроена наша экономика. Считают, что есть государственная и теневая экономика. Но возникла и третья — рыночная. Через три года, если эта экономика не встанет на ноги, и пустых магазинов не будет. Их сожгут.

У нас все вооружаются. В Москве на Рижском рынке можно заказать автомат Калашникова за 800—1000 руб., израильский автомат — 2000 руб. С патронами. Гранаты делают. И делают это не экстремисты, а сонные обыватели, которые плохо работают сами и не желают, чтобы мы хорошо работали. И очень желают экспроприировать отечественных «миллионеров».

Первое, что я предлагаю: изучить организационные и трудовые проблемы, которые возникают в хозрасчетных организациях, в строительных, производственных, научно-внедренческих кооперативах. Кругом разговоры о ценах, а не о том, как производить товары. Кругом разговоры, как удержать уровень бедности, а как ее ликвидировать — не слышу. В нашем бизнесе уже созданы механизмы, которые позволяют без повышения цен получать большие прибыли. И нужно уменьшить число запретов на

экономическую деятельность, иначе рынка не будет. А объявить его — не значит создать.

У нас в стране 6 млн инвалидов. Они бедствуют не потому, что у них небольшая пенсия,— им не дают работать. Помещений для работы не дают. Почему? Потому что по спекулятивным ценам продают особняки из-под полы. Нам, инвалидам, не нужны деньги и даже сырье. Сами найдем. Государство не справилось со своей монополией на заботу об инвалидах, надо передать ее разным обществам. В США этих обществ — 26 тыс., у нас — десяток. Хотя самые высокорентабельные предприятия — инвалидные.

Еще одна проблема. Г. И. Марчук дал шести институтам поручение разобраться с программами помощи, и ничего не сделано. Мистика! Поручать надо не институтам, а конкретным людям. Не было бы у нас ракет, если бы не поручили это Королеву, не было бы бомбы в США, если бы не поручили ее Оппенгеймеру. Нужно ориентироваться на специалистов, а не на учреждения, которые за 70 лет так и не поняли, что происходит в реальности.

А. А. СКАЧЕНКО, начальник управления Госкомтруда СССР: — В нашем Госкомстате есть управление уровня жизни, управление по делам женщин, управление по делам молодежи и даже управление по эмиграции и переселению. Так что критику — нет в стране учреждений, занятых отдельными слоями населения,— отвергаю. А вот социальных программ сегодня слишком много, и они неохватны. Нужно работать по проблемам, а не по программам. Например, в трех из четырех среднеазиатских республик смертность младенцев — на уровне слаборазвитых стран начала 50-х гг. Вот для них и приоритет в реальной работе по социальному развитию.

Нагнетают сейчас тезис — богатых становится больше и бедных тоже. Но проблема не в этом, а в том, что из средних слоев все больше людей скатывается в нищету. С этим надо бороться. Определенный уровень бедности есть во всех странах, и удельный вес бедных в обществе довольно стабилен. У нас тоже.

А. Н. ВОРОНОВ, доктор экономических наук, директор ВНИИ конъюнктуры и спроса Министерства торговли СССР: — На нашем потребительском рынке даже производство хлебобулочных изделий падает ужасающе быстро. Мы не можем закрыть крупные предприятия на реконструкцию, потому что полгорода останется без хлеба. Большинство предприятий в России созданы в 1929—1937 гг. Основные фонды очень изношены. Снижается качество хлеба из-за плохого сырья. И на таком фоне мы говорим о социальных ожиданиях населения. За пять лет столько создали этих ожиданий, что уже некуда деваться. Ни к какому рынку без мудрой экономической политики мы или не перейдем, или перейдем со страш-

нейшими последствиями, справиться с которыми не сможем.

А. И. СТАВЦЕВА, доктор юридических наук, руководитель отдела ВНИИ советского государственного строительства и законодательства: — У нас товарищи не задумываются, откуда возьмем деньги для пособий по безработице. Известные льготы в наших законах уже не действуют в арендных организациях, в бригадах на подряде. Сейчас мы уповаем на пособие по безработице и ничего не делаем, чтобы безработицу не допустить...

Я. И. КОЛОГУТСКИЙ, начальник главного управления социального обеспечения Госкомтруда СССР: — Прежде всего надо бы принять закон о том, чтобы предприятия оставляли определенное число рабочих мест для пенсионеров и инвалидов.

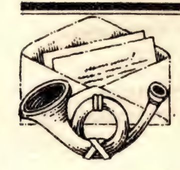
В. В. ЮМИН, председатель кооператива «Трезвость»: — Сегодня я не слышал ни одного слова по проблеме алкоголизации, которая снижает жизненный уровень. Из бюджета уносит 150 млрд руб., и 1,5 млн человек умирают преждевременно из-за алкоголя и табака. Во всем мире к этому относятся серьезно. Англичане подсчитали, что фунт, вложенный в программу борьбы с курением, дает 10 фунтов чистой прибыли фирме, которая эту программу вводит. Американцы говорят, что доллар, вложенный в антиалкогольную кампанию, дает 100 долларов чистой прибыли. Почему бы нам не использовать эти опробованные программы? Ежегодно советская семья из четырех человек тратит на алкогольные и табачные изделия 1200 руб. Если эти деньги пойдут на другие цели, то повысится ее жизненный уровень, как и производительность труда работающих членов семьи. Здесь выступал заместитель председателя Моссовета. Отрезвите Москву — и не будет дефицита рабочей силы. Алкогольный бюджет — более 50 млрд руб. Делим эти деньги на численность населения и получаем 20 руб. на одного человека. Семье из четырех человек — 80 руб. плюс расходы на сигареты.

Л. А. ХАХУЛИНА, Центр изучения общественного мнения: — Опрос, проведенный в 1989 г., показал, что перед нашими людьми три главные проблемы: 1) повышение материального благосостояния или его сохранение, 2) социальная справедливость, 3) подъем сельского хозяйства. Вот о чем беспокоится наше население. Из опрошенного населения 45 % за заработок, пусть небольшой, но гарантированный. Видимо, людям нужна не просто социальная защищенность, а социальная защита. И ее нужно гарантировать, но кто это может? Доверие к правительственным органам быстро падает. Еще держится Верховный Совет, но доверие к нему тоже пошатнулось. Две трети населения не чувствуют уверенности в завтрашнем дне. Мы призываем к реформе, а население говорит, что не доверяет ее инициаторам. Кто выигрывает

от реформы? Несколько социологических замеров показали, что прежде всего — кооператоры и жулики, работники торговли и, наконец, партийные и советские работники... И что гарантирует сегодня государство? Право на труд не гарантирует. Жилье тоже. Здравоохранение бесплатное? Люди боятся пользоваться услугами этой бесплатной медицины.

Н. Н. ГРИЦЕНКО: — Сегодня мы ощутили элементы концепции социальной политики. Закладываются основы новых общественных отношений в экономике и в социальной сфере. Но проблемы нарастают быстрее, чем мы их решаем. Переход на рыночную экономику может ускорить все процессы. И мы должны не только успевать за ними, но несколько опережать. Думаю, этот разговор был полезен для нас, временами утопающих в груде законодательных проектов.

Материал подготовил
В. ЛАВРОВ, кор. ЭКО



Из писем в редакцию

ИЗУЧЕНИЕ ЗАБАСТОВОК В ДОНБАССЕ

Проблемы, вызывающие социальные взрывы в трудовых коллективах, накапливались годами. Они — следствие многих негативных явлений и недостаточного внимания к развитию Донбасса. Разработка угольных запасов постоянно требовала значительных дополнительных капитальных вложений, а инвестиции в угольную промышленность не обеспечивали улучшения условий труда и быта шахтеров.

Старели основные фонды, резко ухудшались условия труда, уменьшались затраты на шахтерский быт: в 12-й пятилетке на 20 % сократились капиталовложения на жилье, а их освоение — на 10—15 %. Ломка происходит по-разному, и одним из ее проявлений являются забастовки шахтеров Донбасса в 1989 г.

Оценивая забастовку как прогрессивное социальное явление, обладающее сильной взрывной волной, побуждающей к эффективным действием для решения острых трудовых конфликтов, следует отметить и ее негативные последствия. Забастовки на шахтах сбили с установившегося ритма многие предприятия отрасли, не были выполнены планы по добыче и переработке угля, а по строительству не были достигнуты практически все плановые показатели. Из 22 украинских объединений по добыче угля десятимесячный план выполнили только семь: Донецкуголь, Красноармейскуголь, Селидовуголь, Укрзападуголь и Александрияуголь. В Донецкой области с планом не справилось ни одно объединение.

Влияние забастовки настолько ухудшило дисциплину, что по сравнению с 1988 г. объем добычи угля снизился более чем на

9,4 млн т. Цепная реакция нарушений произвела разрушительное действие во всей цепочке: уголь — кокс — металл — оборудование, снизив все экономические показатели работы, создав сбои в работе и трудности в формировании запасов топлива в зиму 1989—1990 г.

Забастовка потребовала и научного переосмысления социально-экономического положения трудовых коллективов, их политических платформ, и новых форм борьбы трудящихся с бюрократической системой. Как новое социальное явление, забастовка предъявила ученым новые требования к изучению, анализу и оценке возникших ситуаций и самое главное — выработке принципиально новых подходов к работе. Сотрудники Института экономики промышленности АН УССР с первого дня забастовки шахтеров Донбасса изучают социальные и экономические причины, породившие ее, разрабатывают варианты действенных мер профилактики новых забастовок. Первые оценки, полученные социологами в ходе опроса и анкетирования, свидетельствуют о неоднозначности суждений по целому ряду вопросов. Главный из них — социальное положение шахтеров Донбасса и других регионов.

Забастовки выдвинули лидеров по призванию — тех, кто умеет повести за собой массы. Они сегодня входят в состав СТК, профсоюзных комитетов. Мы наблюдали их работу уже в первые дни забастовки, их желание охватить весь комплекс новых преобразований, так необходимых новому обществу. Обнаружился недостаток специальных знаний. Это потребовало организовать учебу стачкомов по проблемам перестройки.

Оперативная организация групп лекторов по проведению разъяснительной работы — большая заслуга заместителя председателя общества «Знание» Э. Н. Должикова. Именно он первым организовал несколько групп. Экономисты, юристы, работники прокуратуры и милиции ежедневно работали с бригадами шахтеров в пересменках, с управленцами, разъясняли особенности новых явлений. Грамотное разъяснение в трудовых коллективах сложившейся ситуации с реальными оценками положительных и кризисных явлений в экономике — необходимость, диктуемая всем ходом перестройки.

Сегодня как никогда необходима всесторонняя оценка новых политических явлений. Борьба за демократию с подрывом экономической основы общества явно не соответствует условиям социальных преобразований.

Р. И. БЕЗВЕРХОВА,
кандидат экономических наук,
Институт экономики промышленности АН УССР,
Донецк

О ЦЕХОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

СТАНИСЛАВ МИРОНЧЕНКО,
бывший цеховой экономист,
ныне аспирант Одесского политехнического института

Предприятия сейчас получили большие права. Центр тяжести проблем, рассматриваемых экономической наукой, сдвинулся в их сторону. Но завод — сам по себе сложный организм, эффективность которого зависит от слаженной работы всех функциональных служб и структурных подразделений. Пора на социально-экономическую систему предприятия взглянуть через «экономическую лупу», сделать шаги в сторону цеховой экономики. Цехи также должны рассматриваться как относительно самостоятельные в поиске резервов производства, повышения его эффективности. На низшем уровне производственной иерархии далеко не все в порядке. Именно тут из-за ошибочных, непродуманных решений возникают «черные дыры» затратной экономики.

Если само предприятие постепенно избавляется от приказного командно-административного метода руководства, то цехи — нет. Руководство завода выступает теперь для цеха в роли министерства. Вместо важнейших показателей номенклатуры, объема производства, норматива зарплаты, лимита затрат по себестоимости доводят десятки слабо между собой увязанных, планируемых по базе показателей. Могут одновременно довести планы по сдаче металлических отходов и экономии металла, растущие из месяца в месяц. Что делать цеху?! Превращать металл в стружку или экономить его? Или вместо того чтобы запланировать цеху общую численность работников, часто планируют число основных, вспомогательных и инженерно-технических работников. Мне представляется, что это дело управленцев цеха. Экономические же стимулы должны действовать так, чтобы цеху было невыгодно держать лишних людей. Практики могут продолжить ряд подобных «примеров».

ЗАГОНЯЕМ БОЛЕЗНИ ВНУТРЬ

Похоже, что многие экономические болезни, которые мы успешно «лечим» на уровне предприятия, затаились теперь в цехах, отделах и проявляются внешне незаметней, но губительней, подтачивая производство изнутри, сводя саму идею самостоятельности к нулю. Мы часто говорим, что люди судят о перестройке по изменениям на своем заводе, в своем цехе, на своем рабочем месте. Но таких изменений может и не быть, если цеховые инженеры будут лишены права на экономический, технологический и организационный микроэксперимент, права на разумный риск. Любая система, которая базируется только на жестких связях, утрачивает способность к радикальным изменениям (даже к самым положительным и выгодным). Таким системам свойственно топтание на месте, медленные осторожные количественные изменения. В экономике цеха — это увеличение производительности труда на 1—5 % в год, когда есть все возможности увеличить ее в 1,5—2 раза (опыт работы многих производственных кооперативов и некоторых арендных коллективов доказывает это), невосприимчивость к нововведениям, воспитание и воспроизведение пассивных работников.

На мой взгляд, первая проблема на пути цеховой перестройки — хронический дефицит квалифицированных инженеров, управленцев и рабочих. Работники производственно-диспетчерских бюро механических цехов часто не знают, что такое оптимальная партия деталей; контролер ОТК спрашивает у сверловщика: «Что вы делаете раньше: сверлите отверстие или нарезаете резьбу?»; молодой рабочий, сдающий квалификационный экзамен, чешет затылок, пытаясь найти разницу между микроном и миллиметром. Все это было бы смешно, когда бы не было так грустно.

Недостаток профессионалов объясняется многими причинами: несостоятельностью систем подготовки и переподготовки кадров, экономической учебы, отсутствием эффективного механизма стимулирования, оттоком из цехов инициативных управленцев, инженеров из-за рутинной работы и антистимулирования попыток рисковать. Немудрено поэтому, что молодые специалисты отказываются идти работать в цехи, считая их своеобразными «отстойниками». Остальные, справедливо полагая, что опытным руководителем не станешь, не пройдя цеховую «школу», начинают тут свой трудовой тернистый путь. А отработав несколько лет, уходят. Одни — с опытом конфликтов; другие, как один мой знакомый мастер цеха, с письменной коллекцией бранных прозвищ (мягко сказано) на четыре страницы; третьи, отчаявшись применить свои оригинальные идеи, с «подрезанными крыльями».

— Обычная ротация кадров,— возразят многие. Да нет, не обычная, а односторонняя. Редко кто из ИТР заводоуправления идет разгребать цеховые «авгиевы конюшни».

Проблема квалифицированных кадров многослойна. Не хватает не только думающих инженеров, но и вообще думающих. Многолетняя практика вдалбливания в головы работников мысли о том, что они винтики или рычажки большого заводского механизма, привела к тому, что почти исчезли взаимовыручка, товарищество, истинное наставничество. Вместо этого индивидуализм и требование «не совать нос в чужие дела». Своей незаменимостью люди гордятся, это поощряется морально и материально. А когда такой работник увольняется, унося с собой «секреты», то замены обычно нет.

С проблемой кадров связано и предубеждение, что есть важные и неважные профессии. Меня, например, безмерно поражает тот факт, что в инструментальных кладовых обычно трудятся не профессиональные кладовщики (впрочем, где на них учат?), а работники, переведенные на «легкий труд», которые чистосердечно считают, что им нужно только выдавать режущий и мерительный инструмент. И через их руки в день проходит на сотни, а то и на тысячи рублей инструмента, расход которого не нормируется, а часто и не регистрируется как положено. Этим пользуются «запасливые» рабочие и несуны. За такой труд кладовщик получает пятерку в день. Зато экономист цеха раз в квартал хватается за сердце, увидев четырехзначные цифры в смете цеховых расходов. В «инструменталке» должен быть инженер-технолог.

Еще одна застарелая цеховая болезнь — низкое качество стимулирования. Известное сентябрьское постановление (1986 г.) лишь сгладило (или загнало внутрь) противоречие между заработками и трудовым вкладом. Несмотря на перетарификацию заработки значительно возросли и у основных, и у вспомогательных рабочих без соответствующего роста производительности труда. У ИТР зарплата сделала скачок вообще механически. Никаких качественных изменений в формировании заработной платы не произошло ни у одной из категорий работников. Рост заработка стал компенсацией правительством последствий инфляции.

ИЛЛЮЗИЯ

Часто приходится слышать, что сломана система оплаты труда, при которой много зарабатывать «грешно», что администраторами и бюрократами всячески поддерживаются потолки в заработной плате.

Это верно лишь отчасти. Дело в том, что потолок заработной платы присутствует незримо, он заложен в самой тарифной системе. Особенно отчетливо это видно на оплате труда сдельщиков. Станочник-универсал, работающий по технически обоснованным нормам, может длительное время выполнять нормы не более чем на 120—130 %. Плюс премия до 40 % тарифной ставки. Итого в месяц (175 час. в среднем) при часовой тарифной ставке шестого разряда 1,07 руб. станочник может заработать не более 341 руб. (1,07 × 175 × 1,3 × × 1,4). Станочник третьего разряда — не более 229 руб. Вот вам и «потолки».

Кроме того, есть мощный инструмент «регулирования» зарплаты сдельщика — пересмотр норм выработки, до сих пор остающийся основным источником цеховых конфликтов. Поэтому «небюрократы», заботясь о выполнении плана, всячески пытаются обойти такие ограничения, используя общемашиностроительные нормативы 20-летней давности, многочисленные поправочные коэффициенты. Сами рабочие поднимают «потолки» в зарплате через нарушения технологического процесса, варварское отношение к оборудованию и своему здоровью. В результате технически обоснованные нормы выработки перевыполняются в среднем по цеху (а не у отдельных рабочих) в 2,5—3 раза.

Существующая тарифная система заработной платы не удовлетворяет современным требованиям производства. Надо приветствовать шаги тех предприятий (не обязательно государственных), которые разумно отходят от нее. Работников премируют не за перевыполнение заданий и норм, а за их выполнение в запланированное время. На этом пути есть множество «подводных камней», но, как показывает зарубежный опыт, вполне преодолимых.

Торжественно было объявлено, что заработок ИТР будет зависеть от конечных результатов работы. Но что же это за результаты? Выполнение плана в затратных показателях? Может быть, снижение себестоимости или трудоемкости изделий? Но как вычленить долю каждого? Попытки нормировать труд ИТР, кажется, окончательно потерпели крах.

Сейчас доля каждого итээровца в конечном результате работы определяется предельно просто. По итогам месяца цеху дают премию (прогрессивку). В кабинете у начальника цеха собирается его «команда» (один-три человека) и быстро, к удовольствию собравшихся, «делят» премию на 15—20 итээровцев. Затем на заседании цеховой балансовой комиссии дается возможность немного повозмущаться товарищам по работе. На этом распределение наиболее весомой премии у ИТР заканчивается. С остальными премиями еще проще — возмущается каждый в отдельности. Вот и весь «гильотинный механизм» распределения премий по «конечному» результату.

Значительно возросли трудности выбора эффективной системы оплаты при переходе заводов и цехов на арендный подряд. На величину хозрасчетного дохода, часть которого идет на оплату, будут сильно влиять оптовые цены на продукцию заводов и внутризаводские цены на промежуточную продукцию цехов. Не только у заводов, но и у цехов есть реальные способы получения незаработанного дохода или прибыли. Большое повторяется в малом. При серьезных упущениях в нормативной базе под угрозой оказывается идея «зарабатываемости дохода».

ТУМАН СНИЗУ

Противоречия между народнохозяйственными, заводскими и цеховыми интересами могут резко обостриться. На мой взгляд, этому способствует бездумное копирование механизма заводской аренды на цеховом уровне. Внутризаводские экономические механизмы продолжают формироваться методом «черного ящика». При известных начальных условиях через некоторое время получают результаты, по которым пытаются определить действенность используемых стимулов.

Одна из трудноразрешимых проблем — некачественный учет и контроль затрат. Почти везде он отвратителен, снижение издержек производства, выполнение плана, повышение производительности труда становятся числовой эквилибристикой. Посудите сами, велика ли разница между выполнением плана на 99,8 % и на 100,2 %? Вроде нет. Но последствия для коллектива различаются сильно. Есть план — будут прогрессивка и премии, нет плана — обижаться не на кого. Экономистов, нормировщиков, бухгалтеров не уговаривают — есть личная заинтересованность. А народнохозяйственная статистика начинается с цеховой. Но причина приписок — не столько в недобросовестности работников, сколько в толкающем на нее плохом учете. Отсюда — трудности внедрения реального коллективного и бригадного подряда.

«Сохраняйте недостатки — это наши резервы»,— горько шутят в цехе. Сейчас сложнее. Нужно уметь анализировать обстановку в цехе, но тут повсюду «торчат уши» плохого учета. И преспокойно существуют «хозрасчетные», «подрядные», «арендные» коллективы, где учет затрат ведется из рук вон плохо. Особенно катастрофическое положение с расходованием энергоресурсов. И нерадивость тут не главная причина: нет счетчиков расходования электроэнергии, пара, воды, топлива. На большинстве заводов всего по два-три электросчетчика. Затраты на электричество, пар, воду относят на цеховые расходы в лучшем случае пропорционально заработной плате основных рабочих,

а чаще — обычными среднепотолочными методами. Где уж тут говорить об истинном хозрасчете цехов и бригад, если доля затрат на энергоресурсы, расход которых плохо контролируется, достигает 15—20 %. Есть и затраты инструмента, сырья, материалов, комплектующих и т. д. А это еще 60 % затрат. В книгах, посвященных хозрасчету бригад, упорно печатают формы новых документов, лицевых счетов экономии. Более важно содержание, которым наполнят эти формы.

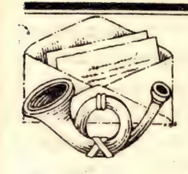
Плохой учет подрывает и стимулы к экономическому соревнованию. Разница между ценой и цеховой себестоимостью определяет хозрасчетный доход. Экономия затрат должна увеличивать доход. Однако при общезаводском учете затрат энергоресурсов экономия равномерно распределится между всеми цехами завода, вне зависимости от вклада каждого в экономию. Исходя из общезаводских интересов, все в порядке, но попран интерес цехов, работающих экономно. Один с сошкой кормит семерых с ложкой. Если рассмотреть связки «цех — участки», «участок — бригады», то увидим ту же картину.

Чем занимается цеховой экономист-регистратор? Собирает первичную информацию о расходовании рабочего времени, материальных ресурсов, зарплаты; составляет раз в месяц отчет о работе цеха, раз в год годовой отчет и ежедневно — море справок. Основная задача — выгодно представить свой цех в отчетах, получить высокий процент прогрессивки. При переходе на истинный бригадный или арендный подряд от экономиста требуется умение предвидеть будущее, находить больные органы цехового организма и указать, что «лечить» в первую, а что во вторую очередь. Ему необходимо видение производственной системы в целом и своего цеха в этой системе. Не всегда максимальный эффект, полученный в данном цехе, улучшает работу завода в целом. Но научиться этому практически негде. По книгам можно представить хозяйственный организм страны, региона, в меньшей степени — предприятия, но совсем невозможно разобраться в цеховой экономике. Все, что с трудом выкапываешь о цехе из литературы, написано либо самими производственниками, либо молодыми учеными, которые пришли в науку с завода. Маститые ученые такой мелочишкой не занимаются.

История взаимоотношений заводских подразделений — это история эмоциональных конфликтов. Часто они программируются в идеях внутризаводского хозрасчета. Сейчас модой стало внедрение систем, построенных на жестких штрафах и претензиях. И, как следствие, производственные конфликты сразу приобретают яркую эмоциональную окраску. Наиболее часто это происходит в коллективах с преобладанием авторитарного стиля руководства.

Я не призываю создавать бесконфликтную экономику. Но производственный конфликт нельзя сохранять как ссоры и перепалки по поводу производства. Конфликт должен быть направлен на создание механизмов самоуправления и самоорганизации. Надо менять представление о заводском работнике как о пешке в разыгрываемой шахматной партии. Он — прежде всего человек с уникальной, неоднозначной психикой, с парадоксальными, противоречивыми мыслями. На верхних этажах управления забота о человеке — это социальные программы ввода жилья, обеспечения населения продуктами, потребительскими товарами. В них отдельный индивид, личность размыты, речь идет о человеческом факторе вообще. А в цеховой экономике — это забота о реальном человеке, который работает рядом, любит, ненавидит, сомневается. Психология поведения работника небольшого коллектива — камень преткновения, «темная лошадка», «черт в тихом омуте», на которые мы натыкаемся постоянно, при внедрении любых, даже очевидно выигрышных нововведений.

Целый экономический пласт — цеховая экономика — пока остается в тени. Если мы хотим высоких темпов развития, мы должны обращать внимание не только на ствол перестройки — на предприятия, но и на корни, которые хоть и незаметны, но питают все дерево.



Из писем в редакцию

ЗА РАВНЫЙ ТРУД...

В. П. Ушаков в ЭКО 2.90 сослался на мое письмо, в котором усомнился в моей компетенции как пропагандиста. Я хотел бы довести до его сведения, что пропагандистом являюсь уже 37 лет и кроме благодарности от своих слушателей никогда ничего иного не слыхал.

Я не задавался целью исследовать, из каких источников осуществляется оплата труда в кооперативах, а говорил о том, что одни и те же конечные результаты труда должны оцениваться одинаково. Речь шла о социальной справедливости, а не о том, у богатого я «хозяина» работаю или у бедного. Я, например, считаю, что и на государственном предприятии должны платить за хорошую работу, как в кооперативе.

Г. Н. КАЦМАН,
Ленинград

Размышления над книгой



ПРИОРИТЕТЫ ПО ТЕРЕЩЕНКО

Р. П. ПОВИЛЕЙКО,
кандидат технических наук,
Новосибирск

Лет 20—25 назад по стране прошел буквально шквал невероятно интересных лекций по организации и управлению. Читал их «русский американец», экономист-профессор Валерий Иванович Терещенко. Это были хрущевские времена совнархозов, когда люди потянулись к идеям самостоятельности, самоуправления, всматриваясь в свои способности-возможности. От Прибалтики и Ленинграда до Владивостока на лекции собиралась аудитория высших руководителей. Шли споры: новые деловые идеи вызывали как восхищение, так и резкое неприятие.

На трибуну выходил сухощавый, с седым бобриком, с галстуком-бабочкой нерусского вида человек, клал металлические часы около стакана с крепким чаем и начинал лекцию. Он редко, но весомо говорил: «Я видел», «Я участвовал», «Признаюсь, я был против тогда»...

Во время гражданской войны он, недавний выпускник гимназии, попал за границу. В Праге получил два диплома — экономиста и кооператора-аграрника, стал доцентом. В 1930 г.— Америка, сначала студент, а со временем — профессор экономического факультета знаменитого Колумбийского университета. Здесь и в ряде других вузов США читает курс «Организация и управление». Далее — президентско-директорские посты в фирмах и департаментах, в том числе должность консультанта у известного фермера Р. Гарста, ходившего в свое время по полям с Н. Хрущевым. Вот тогда и получил приглашение с его

опытом и знаниями вернуться на Родину.

В 1960 г. поселился в Киеве, помогая налаживать связи с деловыми кругами США. Несколько лет работы в Институте систем управления АН УССР «у Глушкова». Здесь у Терещенко выходят работы по управлению отечественной наукой. Переход в УкрНИИ экономики и организации Минсельхоза республики. Профессорство в Киевском университете — на лекции его сходятся студенты и преподаватели других факультетов, ведущие специалисты всех отраслей народного хозяйства города. Он автор 160 работ и статей по вопросам организации и управления экономикой, которые печатались в США, Аргентине, Болгарии, Индии, Канаде, ГДР, Перу, Польше, Венгрии, Чехословакии, Швейцарии и, конечно, на всех основных языках нашей многонациональной России.

Сначала тоненькая, но совершенно «скандальная» брошюра «Организация и управление (опыт США)», затем книга «Америка, в которой я жил», несколько позже — серо-голубой том «Курс для высшего управленческого персонала» (под его редакцией). Все они разошлись мгновенно. И вот в 1990 г. Политиздат Украины невероятно малым тиражом в 8 тыс. экз. выпустил его новую 154-страничную книгу «Проблема выбора: политика научных приоритетов на Западе».

В чем суть вопроса по Терещенко? Возьмем промышленное объединение — здесь каждое подразделение тянет научное «одеяло» на себя, пока оно не порвется на куски. В вузе профессура кафедр с пеной у рта отстаивает свои научные позиции и требует на них ассигнований. В академическом НИИ приборы, штатные должности и валютные командировки получает та лаборатория, что ближе к начальству. А Верховный Совет страны? Каждая область, каждая отрасль, каждая весомая личность, приводя слезные факты, требует весомую часть государственного бюджета. Как же делить целое? Какой должна быть политика научно-хозяйственных приоритетов?

Мы решали эти вопросы волевым путем, и не пересчитать, сколько наделали ошибок: Арал, Кара-Богаз-Гол, гидроэлектростанции на равнинных реках, БАМ, а сейчас освоение нефтегазового Ямала как форпоста богатых северных территорий. Справедливости ради следует сказать, что не мы одни совершаем многомиллиардные ошибки — не застрахован от них и многоопытный Запад.

При определении научных авторитетов можно и нужно использовать опыт США и Японии, важен и опыт «Эврики»— международной западноевропейской организации, созданной в 1985 г. В каждом случае система выбора приоритетов специфична, но

все они схожи тем, что обязательно определяют свое отношение к следующим аспектам: добротная статистика; финансирование фронта работ; управление; участие разных структур (учреждения правительственные и полуправительственные, фирмы и вузы); рабочие решения; достоинства и недостатки.

Анализируя самый успешный, но чужой опыт, мы должны решить главный вопрос — что приемлемо для нас? В. И. Терещенко отвечает так: монохозяйственность, то есть единая и хорошо скоординированная политика с приведением прав многих хозяйств к главному праву; обязательность риска (венчурные капиталы), фиксированные размеры научных коллективов (не всегда большее — лучшее); отказ от распыления сил и средств; создание научно-исследовательских «парков» и технополисов; четкая ориентация на рынок и реклама, реклама, реклама.

Прекрасно сделана книжка: язык, подзаголовки, выводы, послесловие — все просто и весомо. Хотелось бы разбора двух-трех рабочих примеров от «а» до «я», но, в конце концов, есть в книге хороший библиографический аппарат, и при большой надобности можно обратиться к оригинальным источникам. Заслуга Валерия Ивановича в том, что он снова нащупал «больную» клавишу на клавиатуре управления народным хозяйством. Если она попадет в руки восьми тысяч руководителей, то дело свое сделает. Дай-то Бог книге хорошей судьбы, и порадуемся все вместе за ее неугомонного автора.



Из писем в редакцию

РЕМОНТ СЕБЕ В УБЫТОК

Яркий пример чрезмерного увлечения ремонтом — действующие по всей стране сотни специализированных авторемонтных заводов. Кажется, тут-то можно достичь хотя бы приемлемых результатов! И что же? Потребитель, уплачивая за так называемый капитальный ремонт 50—70 % стоимости нового автомобиля, получает отремонтированный автомобиль в лучшем случае с 10—20 % ресурса.

Несостоятельна сама идея ремонта сложных машин, узлов и деталей в полукустарных условиях. Сегодня зарубежные станкостроительные фирмы обеспечивают надежную эксплуатацию своих станков минимум 10—15 лет. За больший срок пока ручаться не могу — не прошло время. Все выходы из строя импортного обору-

дования, о которых знаю, вызваны или нарушением правил ухода, или варварским разрушением.

Почему зарубежное оборудование значительно надежнее нашего? Как удалось этого добиться?

Фирма-изготовитель не найдет потребителя и не сможет продать оборудование, если не обеспечивает его обслуживание и ремонт. Изготовитель гарантирует сроки надежной работы оборудования, которые, как правило, больше сроков морального износа. В гарантийный период изготовитель обязан своими силами и за свой счет производить профилактический и аварийный ремонты, если оборудование вышло из строя по его вине. На нем лежит и обязанность возвозместить ущерб (включая упущенную выгоду), нанесенный потребителю выходом из строя оборудования, несвоевременностью и некачественностью ремонта. Изготовитель должен своими силами, но за счет средств потребителя, отремонтировать оборудование, вышедшее из строя по вине потребителя и по другим причинам, а также после окончания гарантийного срока.

Что дает этот порядок?

Изготовитель прямо и кровно заинтересован в создании надежно и безаварийно работающего оборудования. Оно при правильной эксплуатации и обслуживании должно работать без ремонта весь гарантийный срок. В противном случае неизбежны ощутимые для изготовителя убытки.

Изготовитель заинтересован в сокращении сроков морального износа оборудования, т. е. в создании новых, более совершенных образцов его, машин и процессов.

Потребитель заинтересован правильно эксплуатировать оборудование и вести качественный технический уход за ним.

Устанавливаются прочные деловые длительные связи и взаимозависимость изготовителя и потребителя, глубже узнаются нужды и проблемы потребителя.

Значительно сокращаются затраты общества и потребителя на обслуживание и ремонт машин и оборудования.

У нас же, за редкими исключениями, изготовитель средств производства отвечает за свою продукцию не далее собственных заводских ворот.

Э. Г. РЕПИН,
Рославль, Смоленская обл.

Зарубежный бестселлер

Т. Н. Скортиа,
Ф. М. Робинсон

Гибель «Прометея»

СЕНАТОР ХОЙТ: — Сегодня утром бывший генеральный директор комплекса в Карденас-Бей мистер Паркс показал, что при пуске станции была проявлена ненужная поспешность и что происшедшая катастрофа отчасти объясняется напряженностью, вызванной спешкой.

МИСТЕР БРАНДТ: — Несмотря на мое величайшее уважение к вашему комитету, сенатор, мне хочется сказать несколько слов в защиту компании «Уэстерн». Дело в том, что на нас постоянно оказывали давление, требуя все больше и больше электроэнергии, вырабатываемой атомными электростанциями. Правительство стремилось развивать именно эту область энергетики, невзирая ни на какие расходы.

КОНГРЕССМЕН ХОЛМБУРГ: — Вы что-то слишком быстро уклонились от вопроса, мистер Брандт. Сейчас мы говорим об ответственности компании «Уэстерн», а не правительства.

МИСТЕР БРАНДТ: — Может быть, я слишком долго работал в этой отрасли, сэр, и слишком горжусь этим, но вынужден не согласиться. Промышленность, направленная на удовлетворение нужд общества, всегда осознавала потребность в энергии и постоянно старалась удовлетворить ее. Возможно, нам хотелось решить эту проблему по-своему, но после того, как жребий был брошен, мы старались изо всех сил.

СЕНАТОР СТОУН: — Я не очень понимаю, о чем вы говорите, мистер Брандт, ссылаясь на роль правительства.

МИСТЕР БРАНДТ: — Это было еще до ваших выборов в Сенат, сэр,— прошу не обижаться на меня.

СЕНАТОР СТОУН: — Я знаю, что меня избрали недавно, но ваше заявление возбудило у меня любопытство.

---

* **Продолжение.** Начало см. ЭКО 8.90.

МИСТЕР БРАНДТ: — Возможно, сенатору еще неизвестно, что различные комитеты Конгресса непрерывно требуют скорейшего роста производства энергии атомными электростанциями. Не хочу скрывать — большинство работающих в этой сфере никогда не стремились к увеличению количества АЭС; нас заставили пойти на это. И уж, несомненно, экономические аспекты выработки электроэнергии атомными станциями не так уж привлекательны.

КОНГРЕССМЕН ХОЛМБУРГ: — Мистер Брандт, вы заявили, что компании по производству электричества были вынуждены заняться атомной энергетикой. Скажите, почему им не хотелось делать этого по доброй воле?

МИСТЕР БРАНДТ: — Одной из причин является риск. Ни одна из частных страховых компаний не в состоянии принять на себя ответственность за убытки в случае аварии.

КОНГРЕССМЕН ХОЛМБУРГ: — И тем не менее, частные компании занялись атомной энергетикой.

МИСТЕР БРАНДТ: — Закон Прайса-Андерсона ограничил нашу ответственность и одновременно ввел государственное страхование. Кроме того, правительство угрожало нам прямой конкуренцией.

СЕНАТОР СТОУН: — Правительство не вступает в конкуренцию с частными предприятиями, мистер Брандт.

МИСТЕР БРАНДТ: — Позвольте не согласиться с вами, сенатор. Для начала правительство заявило о намерении построить исследовательские и экспериментальные АЭС, которым будет позволено продавать сопутствующую электроэнергию, конкурируя с частными электростанциями. Как вы помните, в начале 50-х Комиссия по атомной энергии заявила, что электричество, вырабатываемое атомными электростанциями, будет настолько дешевым, что потребление его не будет контролироваться счетчиками. Частным компаниям не оставалось ничего другого, как заняться строительством АЭС.

СЕНАТОР СТОУН: — Итак, вы утверждаете, что правительство прибегло к политике кнута и пряника. С кнутом все ясно, но где пряник? Если не считать содействия в страховании.

МИСТЕР БРАНДТ: — Этих пряников несколько, сенатор. Например, правительство обязалось покупать плутоний, образующийся во время работы реакторов; эти закупки в значительной степени покрывали затраты на снабжение реакторов атомным топливом. Кроме того, разрешалось приступать к сооружению атомной электростанции еще до выяснения всех технических деталей. При этом подразумевалось, что к тому моменту, когда строительство подойдет к концу, эти проблемы будут решены.

СЕНАТОР СТОУН: —«Прометей» тоже строился по такому разрешению?

МИСТЕР БРАНДТ: — Да, сенатор. Но мне хотелось бы обратить ваше внимание на то, что ядерная энергетика прошла длинный путь развития и достигла высокой степени совершенства. Мы не думали, что столкнемся с нерешенными или даже со сложными проблемами.

СЕНАТОР СТОУН: — При обсуждении затрат на производство электричества с помощью ядерной энергетики, мистер Брандт, вы обошли один его аспект — резервуары, в которых вы храните радиоактивные продукты распада. Предположим, вам понадобится заменить такой резервуар?

МИСТЕР БРАНДТ: — Между прочим, сенатор, резервуары должны заменяться через каждые пятьдесят лет. Горячие продукты радиоактивного распада ведут к коррозии металла, а оболочка резервуара становится радиоактивной при соприкосновении с продуктами распада. Ее тоже необходимо демонтировать, разрезать на куски и захоронить.

СЕНАТОР ХОЙТ: — Нас все время уверяли, что атомная энергия очень дешевая. Сейчас выясняется, что каждые пятьдесят лет необходима замена очень дорогого, судя по всему, резервуара. Эти затраты включались в расчеты стоимости киловатта электроэнергии?

МИСТЕР БРАНДТ: — Нет, сэр. Хранением отходов тогда занимались правительственные агенства.

СЕНАТОР ХОЙТ: — Мистер Брандт, предположим, придется менять резервуары каждые пятьдесят лет. Сколько таких замен может потребоваться?

МИСТЕР БРАНДТ: — Период полураспада плутония = 239 — двадцать четыре тысячи лет, сэр. Придется хранить радиоактивные отходы по крайней мере в десять раз, а, по мнению некоторых экспертов, и в двадцать раз больше.

СЕНАТОР СТОУН: — И какие расходы потребуются для этого?

МИСТЕР БРАНДТ: — Несомненно, стоимость хранения радиоактивных отходов будет астрономической.

СЕНАТОР СТОУН: — Мистер Брандт, Римская империя существовала что-то около двух тысяч лет. Вы действительно считаете, что нам удастся обеспечить безопасное хранение радиоактивных отходов на протяжении полумиллиона лет?

МИСТЕР БРАНДТ: — Я согласен, сенатор, что это маловероятно.

8

Пучки света от фар джипа освещали волнистую поверхность песка, темный рельеф океана и пару десятков взволнованных горожан. Полицейский не подпускал посторонних к месту происшествия, но слухи распространялись быстро, и Кэмрат с несколькими полицейскими не справлялся с большой толпой. Надо было вызвать дорожную полицию.

Кэмрат сел в джип, связался с полицией, затем вышел из машины и потянулся. Его новый заместитель, Бронсон, увидел его и поспешно подошел.

— Тело находится у воды, шериф.

— Ты уверен, что это доктор Сейболдт?

Бронсон заколебался.— Трудно сказать; часть лица снесена выстрелом. Но я думаю, что это доктор.

— Как его обнаружили?

— Мальчишки играли на берегу — искали раковины и носились друг за другом. Нам удалось не подпустить к телу большинство любопытных.

— Большинство,— проворчал Кэмрат.— Значит, охотники за сувенирами давно унесли все интересное.

Он подошел к кромке берега, с трудом вытаскивая сапоги из рыхлого песка. Бронсон шел сзади, пытаясь понять настроение шерифа.

— Тут есть следы,— сказал он.— Мне кажется, вам стоит взглянуть на них.

Кэмрат кивнул. Впереди виднелась черная масса, похожая на маленький пень, увешанный водорослями. Бронсон включил фонарик, и пень внезапно превратился в голову и плечи пожилого мужчины с мокрыми, прилипшими ко лбу седыми волосами. Освобожденная отливом из неглубокой могилы рука лежала на песке, повернутая вверх взывающей к небу ладонью.

Кэмрат долго смотрел на тело, не в силах даже заплакать. Больше не будет вечеров на заднем крыльце, когда они пили пиво и играли в шахматы. Уже не придется копаться в библиотеке доктора. И конец... просто долгим беседам. О людях, с которыми им приходилось встречаться, о политике, о погоде.

И вдруг его охватило, наконец, чувство глубокого сожаления и утраты. Никто не умирает сам по себе,— подумал он.— С ним всегда умирает что-то и в их друзьях.

Кэмрат, медленно обойдя вокруг, заметил, что большая часть лица снесена пулей. Лицо выглядело так, будто оно провалилось внутрь. Не ожидая указания, Бронсон перевел луч фонаря на затылок. Маленькое входное отверстие было ясно видно.

Кэмрат присел на песок, чтобы присмотреться вплотную.

— Волосы вокруг отверстия обожжены,— заметил он вполголоса,— значит, стреляли в упор. Повреждена такая большая площадь лица, что это может быть кто угодно, совсем не обязательно доктор.

Бронсон посмотрел на него с изумлением, но промолчал. Кэмрат выпрямился.

— Хочется принять желаемое за действительное. И все-таки необходимо опознание. Может быть, вызвать медсестру?

— Эбби? Она совсем стара. Для нее это будет тяжелым потрясением.

— Нет, я думал о другой медсестре — той, что работала с ним на станции — Карен Грюэн.

— Я сейчас распоряжусь, чтобы ее привезли.

Бронсон убежал. Кэмрат стоял, глядя на труп. Людей становилось все больше. Новость о смерти доктора, которого любили в городе, распространилась быстро. Наверно, его любили и на станции, где он проводил два дня в неделю. Исчезающее поколение,— подумал Кэмрат,— один из немногих врачей, готовых приехать по вызову и принять дюжину цыплят в уплату за операцию по удалению аппендикса. В голове не укладывалось, что именно его нашли на пустынном берегу с головой, пробитой пулей.

— Гилмор звонит медсестре; потом он подгонит джип.

— Ты хотел показать мне какие-то следы?

Бронсон сделал несколько шагов к воде.— Вот они.

Отлив еще не кончился, и песок был достаточно твердым. Бронсон не отводил от берега луч фонаря. Внезапно Кэмрат заметил ряд углублений, наполовину заполненных водой, и затем две пары следов. Судя по размерам и расстоянию между ними, это были следы мальчишек, бежавших по берегу.

Чуть ближе к воде были другие следы.

— Ну-ка, Бронсон, расскажи мне, кто их оставил.

Бронсон откашлялся.— Двое мужчин. Шли медленно, один за другим.

Кэмрат кивнул.— Следы ведут к телу?

— Да, почти вплотную. Часть следов смыта волнами.

— А есть следы, направленные от места происшествия?

— Только одного человека. Мы проследили их футов на двенадцать. Дальше их затоптали любопытные.— Он посмотрел на Кэмрата.— Ты думаешь, Хэнк, доктор был знаком с убийцей? Они пришли на берег вместе.

— Возможно, но они пришли сюда не для вечерней прогулки. Позади доктора с пистолетом в руке шел убийца; он привел доктора на берег, чтобы убить его. Поблизости никого; вряд ли выстрел услышат.— Кэмрат взглянул на своего заместителя.— Ну, что еще у тебя? — Он не мог удержаться от раздражения и понял, что вымещает на Бронсоне ярость и бессилие.

— Пока ты рассуждаешь логично, Хэнк,— смущенно заметил Бронсон и отвернулся.

— Значит, сюда пришли двое,— повторил Кэмрат.— Один был вынужден идти впереди другого. Затем жертву застрелили выстрелом в затылок, чуть ниже левого уха — так стреляют палачи. Убийца торопливо попытался закопать труп, надеясь, что его занесет песком, и ушел. Кэмрат посмотрел на вытянувшийся перед ними берег.— И ушел,— пробормотал он снова.

Сзади послышался рев мотора.— А вот и Гилмор с джипом,— заметил Бронсон.

Кэмрат молча смотрел, как Бронсон и Гилмор осторожно прокопали траншею вокруг трупа; в яме появилась половина верхней части туловища. Затем Гилмор пропустил под мышками нейлоновую веревку, сел в машину и включил двигатель. Еще через несколько секунд труп был вытащен из ямы с чмокающим звуком.

— Заверните его в брезент и отвезите в эллинг,— приказал Кэмрат.— Затем постарайтесь отыскать Грега Паркса.— Первое убийство в Карденас-Бей за четыре года,— подумал Кэмрат. Во время службы в Лос-Анджелесе ему приходилось видеть немало трупов, но он так и не привык к этому.

Он повернулся к молодому полицейскому, стоящему рядом.— Ты вызвал медицинского эксперта?

— Да, он приедет прямо в эллинг.

Кэмрат молча кивнул, глядя на яму в песке. Она начала уже заполняться водой. К утру здесь останется всего лишь небольшое углубление, а через сутки не останется и следа на много миль песчаного берега. Лучшие не всегда умирают молодыми,— подумал он.— Они просто умирают плохо.

Кэмрат бросил последний взгляд на место смерти близкого человека, повернулся и пошел к джипу.

— Думаю, что отыскать убийцу будет несложно,— пробормотал он вполголоса.— Первое, доктора убили по какой-то важной причине. Второе — его убил фанатик.

9

— Вот мы и дома! — воскликнул Паркс с наигранной бодростью.— Выходим.— Он выключил двигатель, открыл дверцу и выпрыгнул. Сейчас ему хотелось лишь одного — вдохнуть свежего воздуха, а затем коктейль в высоком холодном стакане.

К ним подбежал швейцар, и Паркс заметил: — Вас здесь ждут. Кормят неплохо: свежая рыба, а бар просто превосходный.

Все уже вылезли из машины и стояли, разглядывая мотель.

Он был временным пристанищем для инженеров и технических специалистов, командированных в Карденас-Бей компанией «Уэстерн».

Было очевидно, что «Бей Лодж» понравился Кушингу. И Паркс решил, что Кушинг привык останавливаться в дешевых, неудобных отелях. Теперь он весь был сердечность и обаяние.

— Первое, что мне необходимо, это душ. Давайте встретимся в ресторане, скажем, через полчаса?

— Отлично, только не в ресторане, а в баре,— согласился Паркс, успев схватить Брандта за руку.

— Не возражаете, если я посижу с вами? — с улыбкой спросил Уолтон.

— Извини, Джерри, но у нас частный разговор,— ответил Паркс, заметив, что у него в голосе прозвучала намеренная грубость.

— Неужели он так не нравится тебе? — спросил Брандт, опускаясь в кресло.

— Разве Уолтон занимает настолько важное положение, что я должен быть вежливым? — с нескрываемым сарказмом поинтересовался Паркс.— Он пробежал глазами меню, затем бросил его на стол.— Извини меня, Хилари. Я спал не более четырех часов в сутки на протяжении целого месяца. Я просто не готов говорить с Уолтоном.

Подошла официантка, чтобы принять заказ, и Паркс заметил, с каким интересом смотрел на нее Брандт. Когда-то она была прелестна, и остатки красоты все еще были заметны. Судя по всему, Брандту нравились немного опустившиеся женщины. Странно,— подумал Паркс,— как легко все узнают доступных женщин.

— Как дела, Ванда? — улыбнулся ей Паркс.— Познакомься, это мой друг и начальник, Хилари Брандт. Хилари, это — Ванда, лучшая официантка во всем Карденас-Бее.

Ванда улыбнулась в ответ с удивительной теплотой, и Паркс решил не гладить ее по бедру. В ней все еще сохранились природное достоинство и непринужденность.

Когда официантка ушла, Паркс повернулся к Брандту.— Послушай, Хилари, если у тебя неприятные новости, мне хотелось бы узнать их сейчас, до того как вернутся твои спутники.

Ванда поставила на стол высокие запотевшие стаканы и снова отошла. Брандт повертел свой стакан в руках, наблюдая игру янтарной жидкости.

— Скажи мне, Грег, какова степень готовности «Прометея»?

Паркс почувствовал, что у него сжалось сердце.—«Прометей» не готов к пуску. Между прочим, за последние пару месяцев я сообщал об этом в письменном виде много раз. Или ты не читаешь моих докладов?

Теперь уже Брандт покраснел от гнева.— Читаю — холодные, бесстрастные доклады о состоянии станции в сопровождении совсем не бесстрастных замечаний Грегори Паркса, генерального директора. Итак, у тебя немало проблем. На «Чиппева Фоллс» проблем было не меньше, но там ты не поднимал такого шума.

Паркс отпил из стакана и причмокнул губами.— Слушком много лимона,— заметил он и посмотрел на Брандта.— Но «Чиппева Фоллс» не был самым большим реакторным комплексом в мире. К тому же ты отлично понимаешь, Хилари, что нельзя сравнивать одну АЭС с другой.

Паркс несколькими глотками осушил свой стакан.

— Для Фултона, Ренкина и других подрядчиков «Прометей»— всего лишь одна из станций. Строительство АЭС превратилось в каждодневную рутину. И в этом таится опасность. Занимаясь скучной, повседневной работой, перестаешь задумываться о ее назначении.

— У тебя было шесть месяцев для устранения неисправностей,— угрюмо пробормотал Брандт.— Ты понимаешь, во сколько обошлось компании строительство «Прометея»? Если бы ты знал, какое давление оказывает на нас правительство, требуя подключения к энергосети каждого киловатта!

— Может быть, проблема в том, что «Прометей» стал предметом большой политической игры,— задумчиво произнес Паркс. Не моя вина, что мы то и дело натыкаемся на плохо проваренные швы, Хилари, или что нам поставляют некачественные топливные стержни.

— В «Чиппева Фоллс» не ты принимал окончательные решения. Здесь — другое дело. Боишься ответственности, Грег?

На мгновение Паркс задумался — может быть, Брандт прав? Затем отрицательно покачал головой.— Нет. И Лернер согласен со мной.

— Этот комми,— фыркнул Брандт.

— Перестань, Хилари. Ты ведь знаешь, что он получил допуск.

— А Эйбрэмс и Глидден? Они тоже поддерживают тебя?

— Думаю, что нет. Но через пару дней это прояснится — я поручил им представить подробные доклады.

Брандт сразу как-то съежился, стал усталым и старым.— У тебя больше нет двух недель до пуска станции, Грег. Начинается съезд партии и президент хочет заявить, что «Прометей» включен в национальную энергосистему.

— Значит, съезд.— Голос Паркса звучал бесстрастно.— Осталось три дня. Это невозможно, Хилари. Несколько часов назад у нас снова было повреждение защитной оболочки топливных элементов.

— Перестань, Грег. Это случается сплошь и рядом. Замени, вот и все.

Паркс забарабанил пальцами по столу.— При определенных обстоятельствах последствия могут оказаться катастрофическими.

— Статистические расчеты Лернера указывают на то, что у нас количество неисправностей на шестьсот семь процентов выше среднего,— настаивал Паркс.

— Статистика часто обманчива,— вздохнул Брандт.— Ты ведь помнишь выражение: «Единственное значение статистической невероятности заключается в том, что невероятное случилось».

— Ты слишком все упрощаешь,— холодно возразил Паркс.— Есть проблемы, которые не решаются с такой легкостью.— Он посмотрел в глаза Брандту.— Нам нужно время на подготовку, Хилари. Реакторы нельзя пускать в эксплуатацию.

— У нас нет этого времени,— ответил Брандт, не отрывая от меню взгляда.— Мы должны пустить станцию на полную проектную мощность к началу съезда. Помимо всего прочего, задерживать пуск будет неразумно... с политической точки зрения. У нас нет выбора.

— Ну как же нет. У нас всегда есть выбор,— заметил Паркс спокойным тоном.— По крайней мере, такой выбор есть у меня. Я подаю в отставку — и затем сообщаю газетам подробные причины, вынудившие меня пойти на такой шаг.

— Теперь мне все понятно,— с горечью продолжал Паркс.— Сначала «Уэстерн» организует получасовую рекламную передачу по всем

телевизионным каналам. Уолтон сделает прямую передачу с «Прометея», и в заключение президент включит рубильник. Представляю, как будут довольны телевизионщики, задав местным жителям вопрос о благотворном влиянии АЭС на жизнь городского населения.

— Они будут осторожны в выборе собеседников,— пробормотал Брандт.

Действительно,— подумал Паркс,— он зашел слишком далеко — Я передам свое прошение об отставке,— сказал он.

— Ты — отличный инженер, Грег,— начал Брандт, не обращая внимания на заявление Паркса.— И великолепно проявил себя на посту директора станции. К тому же, честолюбив. Но тебе следует понять, наконец, что чем выше ты поднимаешься, тем больше придется соглашаться на компромиссы. Между прочим, сами по себе компромиссы — совсем не так уж плохо.

— Почти везде это так,— кивнул Паркс.— Но я руковожу атомной электростанцией — крупнейшей в мире, и мне приходится то и дело латать прорехи... Это стало просто опасным.

— И ты сообщишь обо всем этом в газеты?

— Если возникнет необходимость. А если мне осталось всего три дня перед пуском, я считаю, что такая необходимость возникла.

Брандт пошарил в кармане и достал сигару.— Скажи, а ты согласен попробовать — всего лишь попробовать — пустить станцию через три дня? Если тебе удастся убедить меня, что это недопустимо, я встану на твою сторону — даже если и мне придется подать в отставку.

С его стороны это благородный жест,— подумал Паркс.— Если он действительно думает так, а не пытается разрядить опасную ситуацию.

— Хорошо, Хилари,— медленно произнес Паркс.— Я готов пойти на уступку. Я попробую пустить станцию. Тем временем ты тщательно все осмотришь и изучишь мои возражения против пуска.

— А если дело дойдет до отсчета? Что тогда, Грег?

Паркс почувствовал, что его засасывает зыбучий песок.— Если случится даже маленькая неисправность, я отменю пуск. Если же все пойдет гладко, «Прометей» выйдет на проектную мощность.

— Отлично, Грег,— кивнул Брандт.— Только помни, в нашей договоренности заинтересованы обе стороны.

И вдруг Паркса осенило.— Кушинг. Вице-президент Комитета по вопросам безопасности реакторов. Раньше им не приходилось встречаться. Лишь теперь Паркс понял все.— Цель его приезда — добиться пуска станции до начала съезда.

Брандт молчал.

— Это верно, Хилари?

— Ну чего ты беспокоишься? — взорвался Брандт, рассерженно тыча сигарой в пепельницу.— У тебя все карты. В конечном счете, если директор АЭС приходит к выводу, что безопасность станции не отвечает предъявляемым к ней требованиям, он имеет право остановить ее. Таков закон.

Не верю ему,— подумал Паркс.— Уж слишком легко сдался Брандт. Надо потребовать отставки и уйти. Пустить станцию за три дня невозможно, это никому не по силам. Вот только... Вот только работать на «Прометее» ему хотелось больше, чем когда-либо.

Внезапно он заметил, что к столу подошла Ванда.— Мистер Паркс, вас просят к телефону. Кто-то по просьбе шерифа. Говорит, что срочно.

10

Теббетс заметил уже все симптомы. Это похоже на любовь. Сначала ты не обращаешь на нее никакого внимания, затем начинаешь проявлять снисходительный интерес, далее увлекаешься и наконец она занимает все твои мысли. Клостер прошел все этапы за три часа. Он должен был уйти еще час назад, но остался, зачарованный ВЗОРом.

— А чем вы занимаетесь сейчас? — спросил Клостер.

Теббетс поставил чашку кофе.— Мы ведем сканирование в инфракрасном спектре и видимом изображении — по очереди. Запуски реактивных снарядов и спутников, инверсионные температуры, даже микрометеорологические данные. Также наносим на карту возможное распределение выпадания радиоактивных осадков для гражданской обороны и для военных целей. Так что мы точно знаем, как будет распределяться радиация в случае ядерной атаки или аварии на АЭС.

— Вы хотите сказать, что одна из этих станций может взорваться? — удивленно спросил Клостер.

Теббетс вздохнул и взял чашку с кофе. Боже мой, прошло уже столько лет; даже непосвященному пора бы уж знать, что такое невозможно.

— Ну хорошо, хорошо. Если станции не взрываются, то что может произойти с ними?

— Начнем с того, что авария на АЭС крайне маловероятна,— произнес Теббетс, морщась от горького кофе.— Но если авария произойдет, тепло радиоактивного распада приведет к расплаву реактора. Поговорите со Скоттом Никольсом — это наш эксперт. Ядерщики называют такую аварию «китайский синдром». Предполагают, что реактор вместе с находящимся в нем атомным топливом будет плавиться и погружаться в землю, двигаясь в направлении Китая.

Теббетс допил остатки кофе и смял картонный стаканчик.

— Плавящийся реактор будет выбрасывать радиоактивный пепел в атмосферу буквально тоннами. Если милях в ста расположен крупный город и ветер дует в его сторону, поражение будет огромным. Пара сотен человек погибнут в первую неделю, несколько тысяч — в промежуток от недели до месяца и на протяжении первого года — примерно миллион. Причем одному Богу известно, сколько раковых заболеваний будет вызвано низким уровнем радиации в течение последующих пятидесяти лет.— Он наклонился к микрофону распорядиться, чтобы ему принесли еще кофе.— К тому же поражение зависит от многих факторов.

— Например? — Клостер уставился на Теббетса зачарованным взглядом.

Теббетс пожал плечами.— Самых простых. Какова мощность станции, как долго она эксплуатируется... Лучше всего поинтересоваться у Никольса. Если воздух не поднимается вверх — может образоваться густой радиоактивный смог. Тогда ситуация станет отчаянной. Кроме того, имеет значение и то, какая часть радиоактивного облака накроет ваш район,— края облака вызовут меньшее заражение. И очень важно, где вы находитесь в это время — в помещении или на улице.

— Если вас застигнет радиоактивное заражение, нужно просто тщательно вымыться под душем,— пожал плечами Клостер.— Уж душ-то есть у всех.

— Это верно,— согласился Теббетс.— Правда, потом нельзя покидать помещения, разумеется.

— А медицина может помочь?

На этот раз Теббетс не торопился с ответом.

— Если у вас есть пара хирургов, несколько медсестер и койка в реанимации, есть шанс уцелеть.

Клостер смотрел на Теббетса, не веря своим ушам.

— Боже мой, но ведь это как при ядерном нападении!

— Пожалуй, даже хуже.

— А какова вероятность такой аварии?

Теббетс зевнул — было уже поздно.

— Крайне мала. Все исследования вероятности МПА — Максимальной Проектной Аварии, проведенные на компьютерах, говорят, что шансы такой аварии один к тремстам миллионам. Эти станции совершенно безопасны.

В этот момент на экране появилось изображение центральной части СССР и внимание Клостера начало рассеиваться.

— Меня смущает только одно,— пробормотал он, рисуя что-то на бумаге.— Как можно рассчитать то, что еще никогда не происходило?

11

Паркс оставил машину на обочине и подбежал к эллингу. Воздух был сырым, холодало. Странно,— подумал он,— когда я работал на востоке страны, это ничуть не беспокоило меня. Привык в Калифорнии к теплым зимам.

Сырые деревянные стены эллинга были покрыты зелеными пятнами плесени, внутри царил запах гниющей рыбы и дизельного топлива. Над столом висела лампа с зеленым абажуром, она раскачивалась от сквозняка, проникающего сквозь щели в стенах.

На столике рядом лежала картонная коробка; один из помощников шерифа заглядывал внутрь и перечислял содержимое.

— Желтая рубашка, с ярлыком универмага «Пенни». Брюки из синтетической ткани, правый карман разорван.— Полицейский заколебался.— Это, можно сказать, длинные старомодные кальсоны, без этикетки. Верхняя часть покрыта кровью.

Кэмрат разговаривал с незнакомым Парксу мужчиной.— Доктор, наверное,— решил он, заметив рядом с мужчиной обычный медицинский саквояж. Кэмрату было около шестидесяти, но выглядел он моложе — невысокий коренастый мужчина, в свое время служивший в полиции Лос-Анжелеса. И тут Паркс к своему удивлению обнаружил позади них Карен Грюэн.

Кэмрат и врач подошли к столу.

— Кроме ключей, я нашел еще кое-что, шериф,— заметил Бронсон.— Вот это.— Он протянул Кэмрату конверт. Тот открыл его. Внутри лежала почтовая квитанция.

— Кто-нибудь знает, что это такое?

Карен взяла квитанцию и внимательно осмотрела.— Думаю, это из лаборатории в Сан-Франциско, куда он посылал образцы крови. Только это не принадлежит никому из наших сотрудников — она хранилась бы у меня. Лучше проверить у Эбби Дальтон, его городской медсестры.

Кэмрат начал ощупывать снятую с трупа одежду, и Паркс спросил его:

— Вызывали меня?

— Да, нужно опознать убитого,— ответил Кэмрат. Он подошел к длинному столу и откинул брезент. У Паркса перехватило дыхание. Врач достал из кармана электрический фонарик и наклонился над телом, осматривая его с профессиональным равнодушием.

— Белый, мужчина, около шестидесяти. Вес примерно сто пятьдесят фунтов, рост пять футов одиннадцать дюймов, мышцы развиты слабо.— Он наклонился пониже, на лице появилась гримаса боли.— Пулевое ранение в затылочной части головы за левым ухом. Пуля из пистолета среднего калибра, во время прохождения через голову раскололась на части — этим объясняется изуродованное лицо. Вышла пуля под правым глазом. Смерть наступила мгновенно.

Он еще раз внимательно осмотрел тело и сделал шаг назад.

— Мистер Паркс,— сказал Кэмрат и показал на труп.— Вы знаете его?

— Похоже, это доктор Сейболдт. Не могу утверждать — от лица почти ничего не осталось.

— Мисс Грюэн опознала его,— кивнул Кэмрат.— На левой руке — шрам.— Он наклонился и каким-то странным, бережным движением накрыл труп брезентом.

— Мне хотелось бы поговорить с вами.— Кэмрат отвел Паркса к дальней стороне эллинга. Обычно спокойный и невозмутимый Кэмрат выглядел растерянным.

— Видите ли, мистер Паркс, его обнаружили на берегу три часа назад. Это — профессиональное убийство, хладнокровно обдуманное и исполненное. Я не могу представить себе, почему его убили. Он был самым уважаемым человеком в городке. Но доктор Сейболдт одновременно работал врачом у вас на АЭС. Мне неизвестно, как относились к нему на станции. Даже у самого уважаемого человека могут оказаться враги — или враг.

— Его любили на станции,— покачал головой Паркс.— Большинство наших работчиков были его пациентами как на станции, так и вне ее.

— Немудрено,— по лицу Кэмрата скользнула улыбка,— он был единственным врачом в городе, так сказать, монополистом. Какие у него были обязанности на станции?

— Самая обычная работа врача на промышленном предприятии. Кроме того, доктор Сейболдт следил за показаниями датчиков и соблюдением радиационной безопасности.

— Кто работал с ним?

— Карен была его старшей медсестрой. Кроме того, ей помогал молодой паренек — Майкл Кармански.

— У вас были замечены случаи наркомании?

— Нет,— отрицательно покачал головой Паркс.— Я уверен, что он предупредил бы меня. Наша станция — слишком чувствительный объект, чтобы допускать наркоманов к работе. Скажите, Кэмрат, он ведь был вашим другом?

— Мы выросли вместе,— медленно произнес шериф.— Я многим ему обязан,— на мгновение в глазах Кэмрата промелькнуло выражение такой боли, что Паркс невольно закрыл глаза.— У вас на станции — радиоактивные вещества,— заметил Кэмрат.— Это не может иметь какое-либо отношение к доктору?

— Доктор Сейболдт никогда не бывал на фабрике по переработке радиоактивных материалов,— ответил Паркс.

— Я так и думал. Но мне нужно было задать этот вопрос.— Кэмрат повернулся и пошел обратно. Вдруг он заметил Карен, одиноко стоящую в углу эллинга.— Вы не могли бы подвезти мисс Грюэн к центру города?

— Разумеется, буду только рад.— Паркс подошел к девушке.— Я отвезу вас домой,— тихо произнес он.

— Я должна встретить Барни в кафе. Он не знает, что меня вызвали.

— Хорошо,— кивнул Паркс.— Я отвезу вас к Барни.

Через несколько минут машина остановилась у входа в кафе.

— Спасибо, Грег,— произнесла Карен, выходя из автомобиля.

Затем она повернулась к Парксу.

— Я согласилась выйти за Барни.

— Поздравляю,— с трудом выдавил Паркс.

Девушка исчезла за дверью кафе. Он посмотрел на часы. Слишком длинный и трудный день — и предстоит длинная и трудная ночь.

12

СЕНАТОР ХОЙТ: — Мистер Уолтон, вы — представитель «Фултон Энжиниринг» по связи с общественностью?

УОЛТОН: — Специалист в области социально-промышленных отношений, сенатор.

СЕНАТОР ХОЙТ: — Кого вы представляли на комплексе «Прометей»?

УОЛТОН: — Мой главный работодатель — фирма «Бэгстон, Джермон, Даннер и Финн». Мы являемся консультантами «Фултон Энжиниринг».

СЕНАТОР ХОЙТ: — Вы только что заявили, что получаете жалованье от «Уэстерн Гэс энд Электрик».

УОЛТОН: — Да, но это делается лишь для упрощения бухгалтерских расчетов. Когда строительство атомных станций еще только начиналось, фирма «Фултон Энжиниринг» разработала концепцию предоставления заказчику универсального пакета услуг в тех случаях, когда она выполняла роль подрядчика и поставщика при сооружении реакторного комплекса. «Фултон Энжиниринг» обеспечивала строительство оборудованием, техническим персоналом и группой социально-промышленных связей. При этом мой главный работодатель — субподрядчик «Фултона». Короче, когда «Уэстерн» выбрал «Фултон» в качестве главного подрядчика и поставщика, одновременно они получили возможность пользоваться услугами моей группы социально-промышленного обеспечения.

СЕНАТОР СТОУН: — Очевидно, вы хотите сказать, что «Уэстерн», выбрав подрядчиком компанию «Фултон Энжиниринг», одновременно заплатила за услуги специалистов по связи с общественностью.

УОЛТОН: — Такова обычная практика в атомной промышленности, сенатор.

СЕНАТОР СТОУН: — А каковы услуги вашей группы в Карденас-Бей?

УОЛТОН: — Как всегда, население города было против строительства атомной станции в его окрестностях. К тому же «Уэстерн»

стал самым крупным работодателем в городе, который промышлял до этого рыбной ловлей. Поэтому на первом этапе строительства «Прометея» отношения между работающими на станции и рыбаками были не слишком хорошими.

СЕНАТОР СТОУН: — И вы считаете, что вам удалось их улучшить?

УОЛТОН: — Да, мне так кажется. Более того, я уверен в этом.

СЕНАТОР СТОУН: — Из стенограммы нашего комитета следует, что рыбаки жаловались на то, что промышленные сбросы атомной станции загрязняли воды залива.

УОЛТОН: — Это неправда. Анализ показал, что сточные воды не выходят за пределы допустимых концентраций как в отношении теплового воздействия, так и радиоактивного заражения.

СЕНАТОР СТОУН: — Кто установил эти предельно допустимые концентрации?

УОЛТОН: — Боюсь, что здесь нет однозначного ответа. Агентство по охране окружающей среды, Комитет по контролю за деятельностью атомных электростанций, даже Департамент здравоохранения, образования и социального обеспечения — все занимались этим. В конце концов, им пришлось воспользоваться ПДК, установленными еще Комиссией атомной энергии. Но мне кажется, что главной причиной разногласий был уровень доходов: рабочие «Прометея» зарабатывали намного больше рыбаков. Тут мы оказались бессильны. Наши усилия были направлены на то, чтобы объяснить местным жителям, насколько выгодны для города налоги, выплачиваемые дирекцией «Прометея».

СЕНАТОР СТОУН: — А как относились жители города к самой атомной электростанции? Их не беспокоило, что на ней может что-нибудь случиться?

УОЛТОН: — После того как мы объяснили им технические аспекты безопасности, опасения исчезли. Данный случай был классическим примером улучшения социально-промышленных отношений.

ВТОРОЙ ДЕНЬ

13

. . . .

14

Сегодня утром Пол Марикал чувствовал себя ужасно. Он остановил электрокар у стены коридора, вытер пот со лба и отпил глоток чая из термоса. Теперь тошнота не покидала его ни на минуту, время от времени знобило. Опять простуда,— подумал он — и тут же спохватился. Зачем обманывать себя? Он отлично знал, что с ним происходит.

Марикал взглянул на часы. Обычно он ждал полудня, когда все отправлялись в кафетерий. Но сейчас, при сверхурочной работе, персонал станции спешил перекусить, как только выдавался свободный момент. Тем не менее, десятиминутные перерывы по-прежнему соблюдались, и это устраивало Марикала.

Аккуратно закрыв пробку термоса, он направил электрокар к фабрике переработки радиоактивных отходов. Слева и справа вид-

нелись большие камеры, отделенные от коридора толстыми стеклами с высоким содержанием свинца. Внутри камер работали автоматические машины, размельчающие отработанные топливные стержни. Марикалу то и дело приходилось тормозить, объезжая операторов дистанционного управления машинами.

Наконец он оказался в совершенно пустом коридоре, где размещались камеры, в которых размельченные топливные стержни растворялись в кислотах. При этом выпадали различные радиоактивные материалы.— Настоящее материнское молоко,— с горечью подумал Марикал.— А сама станция — гигантская грудь, питающая всю страну. Накапливающийся в топливных элементах плутоний компания продавала обратно правительству, которое использовало его для ядерного оружия или в плутониевых реакторах.— Плутоний продается на вес золота, впрочем, скорее, на вес цианистого калия,— цинично хмыкнул Марикал.

Он гнал свой электрокар на пределе скорости. Марикал наслаждался ветерком, обдувающим лицо. Как мало осталось у него таких наслаждений!

Марикал притормозил и направил электрокар по наклонному пандусу, ведущему в помещение, где в гигантских резервуарах под толстым слоем воды хранились отработанные топливные стержни. Однако его интересовало другое. Здесь, в изолированных камерах, хранились свинцовые контейнеры, содержащие смесь урана и плутония, извлеченных из отработанных топливных стержней. До станции окончательной переработки невозможно обеспечить надежный контроль за продуктами радиоактивного распада. Но после того как уран и плутоний окончательно разделят в химически чистые соли, они попадут под строгий контроль и учет службы безопасности.

Марикал остановил электрокар перед камерой номер двенадцать, за которой он внимательно следил уже несколько дней. Свинцовые контейнеры с ураново-плутониевой смесью наполнялись регулярно и их доставляли в камеры, откуда забирали на дальнейшую переработку. Всегда можно было улучить момент, когда небольшое отклонение от установленного количества радиоактивных отходов не будет замечено. Марикал вышел из электрокара, прислушался. Вокруг было тихо. Он наклонился и достал из электрокара спрятанный свинцовый контейнер. Оглянувшись, он положил тяжелый контейнер на ручную тележку.

Марикал подкатил тележку к наружной двери камеры и остановился. Он был весь мокрый от пота. Марикал понял, что боится. Ему не хотелось еще раз входить внутрь камеры. Это было невероятно опасно. Уж он-то знал об этом лучше всех на станции. Но ему нужен еще один контейнер, на всякий случай. Открывая дверь, он заметил, как дрожит его рука.

Как только он толкнул плечом дверь, внутри вспыхнуло освещение. Марикал знал, что в это же мгновение на пульте службы безопасности зажглась красная лампочка. Но, скорее всего, дежурный или вышел за кофе, или просто спросит, кто вошел в камеру. Дежурные, как правило, больше не задавали вопросов.

В шлюзе с избыточным давлением воздуха, находившемся за наружной дверью, висели белые комбинезоны с кислородными баллонами.— Было время, когда такой комбинезон мог спасти его жизнь,— печально подумал Марикал. Но он боялся, что кто-нибудь заметит

его продолжительное отсутствие, и поэтому экономил каждую минуту. Именно ту минуту, которая была нужна, чтобы надеть радиационный костюм.

Но теперь бессмысленно об этом думать; потерянного не воротишь. Он натянул защитный костюм, просунул руки в ремни кислородного баллона, снял с комбинезона диск радиационного контроля и положил его на стол. Нельзя, чтобы на него упала хотя бы тень подозрения — еще хотя бы два дня.

Через небольшое круглое отверстие во внутренней двери Марикал видел стеллажи со свинцовыми контейнерами три фута длиной и шесть дюймов диаметром, в точности как тот, который он привез с собой. Квалифицированному специалисту не представит особого труда очистить смесь и превратить ее в плутоний. А в этих камерах хранилось достаточно плутония для сотен бомб — правда, кустарных и очень грязных.

Он повернулся и подтащил к внутренней двери тележку с контейнером. С этим контейнером ему ничто не угрожало, потому что учет радиоактивных отходов с низкой степенью концентрации осуществляли крайне редко, тогда как проверка контейнеров с концентрированным ураново-плутониевым раствором производилась регулярно. Конечно, рано или поздно обнаружат, что в нескольких контейнерах — низкое содержание плутония, но к этому времени он успеет передать украденный плутоний, получить деньги и скрыться.

Марикал снова взглянул в круглое отверстие. Его еще интересовала узкая полоса на бетонном полу, нанесенная краской. Контейнеры были расположены на минимально допустимом расстоянии друг от друга; еще несколько дюймов — и поток нейтронов от одного контейнера с ураном-235 к другому вызовет цепную реакцию. Даже вода в человеческом теле, когда он идет между стеллажами, играет роль модератора. Четкая дорожка на бетонном полу была не так уж и широка. Всего несколько недель назад Марикал со свинцовым контейнером в руках покачнулся и сделал шаг в сторону... Взрыва не произошло, но на мгновение камера наполнилась ослепительным зеленым сиянием. Он не знал, сколько рентген поглотило его тело. Возможно, он и продержится несколько недель, но Марикал знал, что смерть неизбежна и совсем рядом.

Он проверил радиометр на внутренней двери, убедился, что уровень радиации внутри камеры в нормальных пределах, и взялся за ручку. И вдруг он снова покрылся потом и тут же задрожал от озноба.

Теперь это уже не имеет значения,— подумал он угрюмо,— слишком поздно...

Марикал прижал к телу свинцовый контейнер и толкнул дверь, которая неслышно закрылась за ним. Он чувствовал себя как танцор во время премьеры. Марикал осторожно прошел к погрузочному столу: все контейнеры содержали ураново-плутониевую смесь одинаковой концентрации. Он выбрал один из них наугад, положил принесенный им контейнер на стол и пробежал пальцами по пульту управления. Подъемное устройство беззвучно переместилось к стеллажу, опустилось, и его стальные пальцы захватили корпус контейнера.

И снова его охватил внезапный приступ тошноты, он схватился руками за край стола. Через пару минут приступ прошел. Марикал поднял тяжелый контейнер и вынес его в шлюзовое помещение. Там

он снял белый комбинезон, повесил в шкаф, уложил кислородный баллон и маску, приколол к груди диск, регистрирующий уровень полученной радиации, и выкатил тележку с контейнером в коридор. Перегрузив контейнер в электрокар, он проехал сто ярдов к двери в бетонной стене коридора. Остановился и прислушался. Нетрудно объяснить, как оказался контейнер в его электрокаре. Но как объяснишь, почему тебе понадобилось нести его в лабиринт пещер, расположенных за стеной коридора?

Вокруг было тихо. Марикал открыл дверь, подпер ее камнем, чтобы не закрылась, и вернулся за свинцовым контейнером, который казался все тяжелее и тяжелее — мускулы Марикала напряглись до предела. Он внес контейнер в пещеру, отбросил ногой камень, и дверь закрылась.

Внутри пещеры было прохладно и сыро. По потолку тянулась вереница лампочек, исчезающих вдали. Сзади послышался шум. Марикал обернулся. Никого.

Через сто ярдов в стене пещеры слева появилось углубление. Несколько шкафчиков остались здесь с того времени, когда в пещерах прокладывали трубы. Марикал опустил контейнер на землю и вытер пот со лба, затем отодвинул в сторону один из шкафчиков. В расширенном им пространстве, на расстоянии друг от друга, стояло три одинаковых свинцовых контейнера. Он осторожно поставил четвертый, вздрогнув при воспоминании о бледно-зеленой вспышке радиации Черенкова, когда он совершил свою первую ошибку.

Марикал посмотрел на часы. Прошло чуть больше двадцати минут — слишком мало, чтобы это кого-нибудь встревожило. На место водителя он сел, все еще дрожа от страха.

По мере того, как он успокаивался, страх уступал место ярости. У него немало недостатков, но зато отличная память. Он никогда не предаст воспоминания. Никогда.

Марикал едва успел тронуться с места, как в нагрудном кармане раздался гудок. Он подъехал к телефону на стене коридора.

— Марикал слушает.

— Пол, ну куда же ты исчез? Без тебя я не могу браться за титрование.

Марикал смахнул пот со лба. Он совсем забыл, что Вэн Бакетес просил помочь ему.

— Сейчас подъеду, Вэн. Через пять минут.

Еще никогда Марикалу не было так плохо.

15

Кэмрат остановил джип перед домом доктора Сейболдта, выключил двигатель и затянулся сигаретой. Это был типичный рыбацкий дом, если не считать кирпичной пристройки врачебного кабинета. Сколько детей появилось здесь на свет, — подумал Кэмрат,— сколько сделано неотложных операций, когда больного было уже слишком поздно везти в городскую больницу. Доктор Сейболдт однажды сделал даже операцию на сердце — причем пациент выжил и скончался лишь после того, как его доставили в городскую клинику и медсестра перепутала лекарства. Теперь всему этому конец,— подумал шериф, потушив сигарету.

Он направился к дому по дорожке, выложенной каменными плитами. Последнее убийство в Карденас-Бей произошло четыре года назад — два рыбака поссорились из-за места стоянки, и один ударил ножом другого. До этого они были близкими друзьями.

Никто не ответил на стук, и Кэмрат толкнул дверь. Она растворилась, и шериф вошел.— Эбби? — громко произнес он. Ответа не последовало, и шериф вошел в приемную. Свет был включен — на полу валялись несколько папок. По спине Кэмрата пробежал холодок.

— Эбби, где вы?

Тишина. Шериф сунул руку подмышку, достал пистолет и осторожно шагнул к кабинету. Дверь, ведущая в кабинет, была из матового стекла, и он различал очертания склонившейся над столом фигуры. Шериф напрягся и чуть было не ворвался в кабинет с пистолетом в руке, когда услышал тонкий голос:

— Как хочешь, Гиппократ, если тебе не нравится еда, можешь ходить голодным.

Эбби стояла, наклонившись, рядом с письменным столом доктора и пыталась покормить пятнистого кота, такого же тощего, как и она сама.

— Эбби? — на этот раз шериф обратился к ней громче, вспомнив, что она глуховата. Голова женщины резко повернулась в его сторону, и она сердито посмотрела на Кэмрата.

— Как ты напугал меня, Хэнк! — Она снова повернулась к худущему коту.— Этот кот живет у доктора уже пять лет, и честное слово, я не помню, чтобы доктор кормил его вовремя.— Она протянула худую ревматическую руку и почесала кота за ухом. Кот тут же отвернулся от миски и начал тереться об ее тощие ноги.

Женщина выпрямилась и пошла в приемную, к своему столу. Кэмрат проследовал за ней.

— С ним так трудно работать,— пробормотала она.— Никакого порядка, все время путает документы и ничего не может найти. Мне все приходится делать за него.

— Эбби,— тихо произнес Кэмрат.— Доктор мертв.

Женщина отвернулась в сторону, и по ее лицу потекли слезы.

— Я знаю. Просто не хочется верить. Могу я чем-нибудь помочь, Хэнк?

— Вы все еще работаете? — спросил Кэмрат мягким голосом.

— Доктор заплатил мне за месяц вперед. Нужно оформить рецепты, документы тех пациентов, которые обратятся к другим врачам. Я знаю, он попросил бы меня заняться этим.

— Скажите, Эбби, у доктора были враги? — Кэмрату не хотелось расспрашивать старую женщину, но у него не было иного выхода.

— Конечно, нет! В городе любили его, все без исключения.

— Да, Эбби, я это знаю,— вздохнул Кэмрат.— Он был моим лучшим другом. Ну хорошо, можно проверить, где он хранил лекарства?

Женщина кивнула, открыла дверь крохотной кладовой и включила свет. На полках стояли картонные коробки, покрытые пылью, самые разные бутылки с таблетками и растворами, пачки шприцов. Кэмрат взглянул на полки, но не вошел в кладовую. Нужно, чтобы Эбби сверила наличие лекарств с описью. Впрочем, вряд ли что-нибудь пропало. Когда наркоман проникает в помещение, где хранятся лекарства, он начинает в спешке переворачивать коробки, опрокидывать

бутылки и открывать ящики. Но в кладовой все было в порядке — если не считать едва заметного слоя пыли.

— Скажите, Эбби, среди работающих на «Прометее» были его пациенты в городе?

— Да, конечно,— кивнула она,— ведь им больше не к кому обратиться. Но у нас нет историй болезни сотрудников станции. Все документы хранятся у этой молодой медсестры — Карен, по-моему.

— А где у вас журнал регистрации пациентов, Эбби?

— Он всегда лежит у меня в столе. Одну минуту, Хэнк.— Эбби поспешно выдвинула ящики стола один за другим.— Странно. Наверное, я положила его в другое место.— Женщина встала и исчезла в кабинете доктора.

По-видимому, его взял убийца,— подумал Кэмрат.— Журнал регистрации обычно лежит, открытый на последней странице. Убийца мог просто вырвать несколько последних страниц и сунуть в карман. Если он решил забрать весь журнал, значит, там было что-то очень для него опасное.

— Не знаю, куда он делся,— Эбби появилась в дверях.— Как же теперь мне рассылать счета пациентам?

Кэмрат сунул руку в карман и достал оттуда почтовую квитанцию, найденную им у доктора Сейболдта.

— Вы не знаете, что это такое? Карен Грюэн сказала, что доктор посылал образцы крови для анализа в городскую лабораторию. Квитанция была у доктора в кармане.

— Совершенно верно,— ответила Эбби, посмотрев на квитанцию.— Он посылал образцы крови для анализа в лабораторию.— Эбби еще раз внимательно осмотрела квитанцию.— Да, я помню, что он заполнил три бланка.

— А вы не помните, кому принадлежали эти образцы?

— Доктор всегда пользовался специальным кодом. По его мнению, я слишком много болтаю.— Она неодобрительно посмотрела на Кэмрата.

— Неужели вы не знаете имена тех, кто сдавал ему кровь для анализа? Прошу вас, Эбби, сейчас не время скрывать что-нибудь.

Женщина кивнула.— Он всегда записывал номер образца на истории болезни. Нужно только поискать.

— Прошу сделать это как можно быстрее, Эбби. Я буду у себя в кабинете.— Он помолчал и нерешительно добавил: — Доктор был бы очень доволен вами.

Кэмрат понял, что ему не следовало говорить этого — Эбби снова зарыдала.

16

Брандт и Кушинг опаздывали уже на тридцать минут, и раздражение Паркса нарастало. Наконец, ему удалось отыскать их в Информационном Центре.

Когда гости, наконец, прибыли, Паркс угостил их кофе с коньяком и предложил осмотреть станцию.

— Я уже имею представление о «Прометее»,— ответил Кушинг, поудобнее устраиваясь в кресле.— Уж лучше перейти прямо к делу.

— Боюсь, если мы хотим, чтобы наша беседа была серьезной, нужно осмотреть станцию,— вежливо, но твердо произнес Паркс.

Сначала Паркс показал гостям генераторный зал № 2. Уолтон ахнул от изумления.

— Это что-то фантастическое! — воскликнул он.

Паркс улыбнулся. Генераторный зал был огромен и настолько чист, что походил на операционную. Многоступенчатые двухпоточные турбины, укрытые длинными, сверкающими белой эмалью чехлами, производили впечатление.

— Съемочная группа должна обязательно поработать здесь,— захлебывался от восторга Уолтон.— Электрическое сердце атомной станции!

— Не совсем так,— нехотя улыбнулся Паркс.— Эти турбогенераторы работают на энергии всего лишь одного из четырех энергоблоков.

На обратном пути, когда они спускались к электрокару, Кушинг повернулся к Парксу.

— Предположим, Паркс, у вас все идет гладко. Сколько времени понадобится, чтобы вывести все четыре блока на заданную мощность?

— Если все будет идти гладко? — переспросил Паркс.— В атомной энергетике такого не бывает. В данный момент три реактора готовы и могут быть введены в действие за несколько часов. Вы действительно хотите этого?

В центре управления он представил их загнанному Делано и его операторам, затем попытался объяснить систему управления Уолтону, которому все происходящее уже изрядно надоело.

— Слушайте повнимательнее, Джерри,— произнес Паркс.— Ведь это вы будете объяснять все журналистам. Запоминайте, иначе может пострадать репутация нашей компании.

Сзади кто-то хихикнул. Уолтон нахмурился и ткнул пальцем в длинный ряд красных панелей.

— А это что?

— Это щитки тревоги. Как только вспыхивает красный свет, оператор тут же включает аварийную защиту реактора. Правда, к этому моменту защита должна уже сработать по команде компьютера.

— Сколько времени требуется оператору для ручного включения аварийной защиты? — спросил Кушинг.

— Две секунды,— медленно произнес Паркс.— Две долгих, долгих секунды.

Спустившись вниз, они остановились у электрокара.

— Правда, интересное зрелище? — спросил Паркс, не скрывая сарказма.— А вот нечто еще интереснее — субподрядчик «Фултона» переделывал программы управления четырнадцать раз! И так и не сумел все исправить — некоторые критически важные операции приходится осуществлять вручную. Но и это не все. Приборы показывают изменения температуры в любой точке реактора, а также нейтронные потоки. Теоретически звучит замечательно, а на практике датчики в активной зоне энергоблоков регулярно отказывают. Мы не в состоянии демонтировать весь реактор для их замены. Это значит, что топливный элемент может деформироваться, стержень заклинит в канале — а нам это будет неизвестно.

— Грег, давай обсудим все это потом,— произнес Брандт, с трудом скрывая ярость.

— Нет, почему же,— заметил Кушинг,— замечания мистера Паркса очень интересны.— По его лицу пробежала улыбка.— Сколько таких аварий произошло у вас за последнее время?

— Ни одной — но этот месяц оказался исключением.

Паркс включил двигатель электрокара. Через сотню ярдов они остановились у тяжелых двойных дверей.

— Что это? — удивился Брандт.— Склад?

— Это мой музей,— коротко ответил Паркс, толкнул дверь и включил свет. Помещение было заполнено деталями и арматурой, аккуратно уложенными на деревянных полках.

Паркс подошел к полке, на которой лежало пять огромных вентилей по десять дюймов диаметром.

— Это — вентили труб обратной рециркуляционной системы охлаждения реакторов,— сказал он, взял с полки коричневый конверт и достал рентгеновские снимки.— Вентили — совершенно новые. Слава Богу, мы не пустили их в работу. На снимках отчетливо видно, что каждый имеет как минимум две крохотные трещины. Как по-вашему, сколько бы они выдержали при вибрации циркуляционных насосов? Это всего лишь образцы. Мы не в состоянии проверить все трубы, вентили и арматуру.

— Так что же ты предлагаешь?

Паркс заколебался, потом решил идти напролом.— Тщательно проверить всю систему охлаждения, каждый клапан, насос, трубопровод.

— Исключено! — взорвался Брандт.

Кушинг с любопытством взглянул на полки.

— Все это образцы дефектного оборудования? — спросил он.

— Да. Именно поэтому я и прошу отсрочить пуск станции.

— Понятно. Значит, вы хотите отсрочить пуск станции, чтобы найти новые дефектные клапаны, вентили и трубы, и на основании этого требовать новой отсрочки. Мне казалось, мистер Паркс, что вы стоите во главе атомной элекростанции, а не страховой фирмы.

— А мне казалось, мистер Кушинг, что вы отвечаете за безопасность эксплуатации реакторов,— Паркс даже не старался сдержаться.— Я думал, что образцы дефектного оборудования заинтересуют вас. По-видимому, я ошибся.

На этот раз Кушинг заколебался.

— Нет, что вы,— ответил он наконец.— Они впечатляют. Но факт остается фактом — за последний месяц вам не удалось обнаружить сколько-нибудь значительных дефектов.

— Это верно,— кивнул Паркс,— за последний месяц мы не выявили дефектов на трубопроводах. Но я не могу гарантировать, что в будущем ничего не случится.

За обедом Паркс сел напротив Брандта.

— Если ты пытаешься выставить нас в дурном свете, Грег,— заметил Брандт,— то делаешь это очень успешно.

— Лучше сейчас, чем спустя два дня.

— Ну хорошо. А знаешь, во сколько обойдется демонтаж всей системы охлаждения?

— Куда дешевле, чем авария, в результате которой нам придется вывести «Прометей» из эксплуатации.

— Нам никогда не удастся добиться, чтобы «Фултон» осуществил проверку всей системы за свой счет,— покачал головой Брандт.

— Хилари, я хочу, чтобы ты поговорил с Лернером, выслушал его сотрудников. Последние шесть месяцев мы моделировали аварии различных систем, включая аварии активной зоны реакторов, и не

успевали реагировать на них. Нам нужно хотя бы еще две недели для устранения возможных неполадок.

— Ради Бога, не так громко, Грег! Хорошо, я поговорю с Лернером. Но и ты должен меня понять. На компанию оказывают огромное давление. Мы должны — поверь, Грег, должны — включить двенадцать миллионов киловатт «Прометея» в энергосистему страны. Я хорошо знаком со всеми доводами, полдюжины атомных электростанций «Уэстерна» функционируют нормально.

— Какие доводы убедят тебя?

— Не знаю. Уверяю, если замечу что-нибудь действительно тревожное, я сам потребую остановки «Прометея».

Голос Брандта звучал убедительно, и Паркс заколебался.

— У меня есть еще вопрос, Хилари. Кто такой Кушинг — кроме того, что он вице-председатель Федерального комитета надзора за атомными электростанциями? Я слышал, что у него огромное влияние.

— Действительно, Кушинг обладает большими связями,— медленно произнес Брандт.— Особенно в банковских кругах. Он помог нам при финансировании строительства «Прометея». Кроме того, он неофициальный советник президента США по вопросам атомной энергетики. Думаю, что это он подал президенту идею о речи на съезде партии.

— К чему он стремится, Хилари? Какие мотивы руководят им?

— Какие могут быть мотивы в его кругах? Личный престиж, слава, жажда власти.

— Но ведь тогда он злоупотребляет своим служебным положением,— задумчиво сказал Паркс.— Неужели ни одной из газет это не пришло в голову?

— Боже мой, Грег. Злоупотребление положением! Да вся наша страна — наглядный пример такого злоупотребления! Посмотри на президента! Посмотри на вице-президента! Если расследованием не займется «Вашингтон Пост» или «Таймс», кто в состоянии осуществить его? Иногда удается раскрыть коррупцию в верхнем эшелоне власти. Но кто сумеет разобраться в том, что происходит на ступеньку ниже? А ведь именно там идет настоящая распродажа. Здесь всюду одно злоупотребление.

Паркс вытер губы салфеткой и встал. К нему подошел Кушинг.

— Вы — наш гид, Паркс. Какова дальнейшая программа?

— Завод по переработке радиоактивных отходов. Он вам понравится — у меня нет к нему никаких претензий.

Не меньше пяти минут они быстро ехали вдоль подземных коридоров. По обеим сторонам коридора появились камеры по переработке топливных стержней.

Механические захваты доставали отработанные топливные стержни из резервуаров, наполненных водой, и переносили на конвейер, где мощные ножницы размельчали их. Далее измельченные топливные элементы попадали в контейнеры, которые тут же опечатывались.

Огромные пылесосы постоянно всасывали воздух из камер в гигантские мешки для того чтобы очистить атмосферу от малейших частиц радиоактивных отходов.

— У вас здесь масса предосторожностей,— заметил Уолтон, не отрываясь от блокнота.— Неужели это настолько опасно?

— Гораздо опаснее, чем вы предполагаете.

Электрокар ехал по длинной галерее. По обеим сторонам были расположены гигантские резервуары, наполненные водой. Кран разгружал связки отработанных топливных стержней и опускал их в баки для хранения.

— Неужели все это из реакторов «Прометея»? — поинтересовался Уолтон, оторвавшись от блокнота.

— Нет, к нам поступают радиоактивные отходы со всей страны,— ответил Паркс.— Кроме того, в соответствии с контрактом, мы перерабатываем топливные элементы иностранных атомных электростанций.— Он замолчал, глядя на уходящие вдаль ряды резервуаров.

— И вам это не нравится,— произнес Кушинг.— Почему?

— Начать с того, что это опасно. Кроме того, мне претит, что Соединенные Штаты превращаются во всемирную ядерную свалку.— Он повернулся к Уолтону.— Можешь использовать эту фразу в своем репортаже, Джерри.

Перевел с анг. И. ПОЧИТАЛИН

(Продолжение следует)

Отклики

НЕ БОЛОТО, А СТРЕМНИНА

М. С. ШНЕЙДЕРМАН,
заместитель главного инженера
Челябгипромеза,
Челябинск

В № 10 и 12 ЭКО за 1989 г. были опубликованы статьи Л. В. Андреюка, в которых делались попытки проанализировать недостатки в развитии черной металлургии и в работе института Челябгипромез. Автор, по нашему мнению, вводил в заблуждение неискушенных читателей. Поэтому необходимо внести ясность в целый ряд обвинений и проблем.

О непрерывной разливке и блюмингах

Преимущества непрерывной разливки хорошо известны проектировщикам, в том числе и Челябгипромеза. Ее внедрение предусматривается на всех стадиях проектирования новых сталеплавильных производств, реконструкции и технического перевооружения действующих предприятий. В частности, в рабочем проекте нового электросталеплавильного цеха Челябинского металлургического комбината, а также в ТЭО цехов Златоустовского металлургического завода, объединения «Ижсталь» и других предусмотрена непрерывная разливка всей выплавляемой стали. Ведутся проектные проработки внедрения непрерывной разливки всей выплавляемой стали в кислородно-конверторном цехе Челябинского меткомбината.

Несмотря на бесспорные преимущества новой технологии, оснащение сталеплавильного производства машинами непрерывного литья заготовок (МНЛЗ) осуществляется крайне медленно. Так, на 12-ю пятилетку намечалось установить 36—39 МНЛЗ. Сейчас можно с уверенностью сказать, что будет внедрено не более 11 машин. При столь низких темпах еще много лет мы не сможем оснастить ими сталеплавильное производство.

Основная причина медленного внедрения МНЛЗ — ограниченные мощности тяжелого машиностроения. Только два предприятия страны —«Уралмаш» и «Южуралмаш»— проектируют и изготавливают МНЛЗ. Их мощностей едва

хватает для вновь строящихся сталеплавильных цехов. Все эти цехи вводились в последние годы в эксплуатацию с разливкой металла только на МНЛЗ.

Вторая причина — очень большие объемы строительно-монтажных работ, которые необходимо осваивать при внедрении непрерывной разливки на действующих предприятиях. В условиях резкого дефицита мощностей строительно-монтажных организаций это становится камнем преткновения.

Именно по этим причинам, а вовсе не из-за невежества проектировщиков, в 13-й пятилетке на заводах, где генпроектировщик — Челябгипромез, непрерывная разливка будет реально внедрена только во вновь строящемся ЭСПЦ-6 Челябинского меткомбината. Остальные сталеплавильные цехи будут разливать выплавляемый металл в слитки.

В Советском Союзе уже много лет не строятся новые крупные металлургические заводы, ведутся лишь расширение, реконструкция и техническое перевооружение действующих предприятий. На таких заводах совершенно исключительна роль блюминга: сталеплавильных агрегатов (печей или конвертеров) обычно много, сортовых станов — несколько, а вот блюминг только один. Любая поломка или авария на нем приводит к остановке завода, что приносит, например, Челябинскому металлургическому комбинату в течение одного часа убыток 3—3,5 тыс. руб.

Можно ли в таких условиях оставить без внимания работу физически и морально устаревающих блюмингов, не ремонтировать и не модернизировать их — дескать, скоро они не понадобятся? Конечно же, нет! На Челябинском комбинате и на Златоустовском заводе по проектам Челябгипромеза и на других предприятиях по проектам других институтов блюминги реконструировали с минимальной остановкой производства на 10—11 суток. После этого на них прокатаны уже десятки миллионов тонн стали, затраты или уже окупились, или окупятся в ближайшие годы. Это позволило стабилизировать работу предприятий, улучшить выполнение заказов.

Однако есть еще одно важное обстоятельство, касающееся вопроса о сохранении блюмингов на действующих предприятиях после внедрения МНЛЗ, проработка которых, по «образному» выражению Л. В. Андреюка, ведется уже много лет «на уровне сотворения бездарных технико-экономических обоснований».

Суть его заключается в следующем. Сечение заготовки, отливаемой на МНЛЗ, должно соответствовать сечению исходных заготовок сортовых станов. На современных заводах это сечение составляет 80—125 мм (сторона квадрата). Расчеты показывают, что разлить плавку жидкой стали весом более 150 т при достигнутых в передовых странах скоростях разливки в заготовки таких

6 ЭиОПП № 9, 1990 г.

сечений невозможно даже на восьмиручьевой МНЛЗ. Фактически же вес плавки современных конвертеров достигает 250, 300 т и более. Поэтому необходимо либо резко увеличивать количество ручьев в МНЛЗ, что конструктивно невозможно, либо сечения непрерывнолитых заготовок существенно увеличивать, а следовательно, сохранять в технологической цепи обжимные станы — блюминги.

На заводах, производящих сортовой прокат, даже при внедрении непрерывной разливки, выведение из эксплуатации блюмингов отнюдь не бесспорно и решается неоднозначно. Обвинять проектировщиков в медленном внедрении непрерывной разливки стали и проводимой реконструкции блюмингов несерьезно.

Реконструкция стана 2300/1700 на Челябинском металлургическом комбинате действительно затянулась. Затяжка эта связана с длительным изготовлением нового стана Новокраматорским машиностроительным заводом и ограниченными мощностями генподрядчика — объединения Челябметаллургстрой. После завершения этой реконструкции будет увеличена производительность стана и улучшено качество подката из электротехнических и нержавеющих сталей. Комбинат получит современный широкополосный стан для производства подката из нержавеющих и электротехнических сталей, а также толстого нержавеющего листа и биметалла.

Разговоры о целесообразности строительства на комбинате нового широкополосного стана взамен стана 2300/1700, по нашему мнению, необоснованны. Хотелось бы при этом уточнить, что вопрос о передаче производства толстого нержавеющего листа на Ашинский металлургический завод находится в стадии предпроектных проработок и убытки от этого в размере 100 млн руб. никем не «запланированы».

При внедрении нового возможны ошибки...

Так произошло с внедрением в линии прокатных станов предварительно-напряженных клетей, хотя в данном случае Челябгипромез с самого начала выступал против такого решения. Однако Минчермет СССР дал указание об оснащении этими клетями многих станов, в том числе и станов Челябинского металлургического комбината. Это решение было ошибочным, тиражировать не отработанное оборудование не следовало.

Вместе с тем представляется совершенно неуместным иронизирование Андреюка по поводу неудачи с созданием литейно-прокатного агрегата на заводе «Электросталь». Сама идея создания подобных агрегатов, безусловно, прогрессивна. Мы располагаем большим количеством информации о создании таких агрегатов, в которых объединены в одну ли-

нию непрерывная разливка и горячая прокатка, в Западной Европе, Японии. Такие агрегаты будут создаваться и внедряться в СССР. Сейчас мы ведем предпроектные проработки на Белорецком металлургическом комбинате, заводе «Сибэлектросталь».

Не все обстоит гладко и с внедрением станов поперечно-винтовой прокатки. Челябгипромез действительно возражал против оснащения прокатного производства объединения «Ижсталь» таким станом. Однако министерство и руководство предприятия приняли решение о его строительстве, утвердили задание на проектирование. После этого институт выполнил проект цеха с этим станом. На наш взгляд, пока рано говорить о результатах работы стана, поскольку строительство не закончено. Во всяком случае, обвинять авторов конструкции стана в его создании и проектировщиков в его использовании нет никаких оснований.

Несколько слов об институте

В статье «Болото в рабочем порядке» (ЭКО 12.89) Л. В. Андреюк оставил в покое черную металлургию и принялся за проектировщиков, в том числе Челябгипромеза. Проработав около 20 лет в проектном институте, вряд ли он не знает сути нашей работы, скорее, умышленно вводит в заблуждение читателей с тем, чтобы «списать» на проектировщиков чужие грехи.

Проектные институты не разрабатывают новые технологические процессы — этим занимаются научно-исследовательские институты. Точно так же мы не проектируем новое оборудование — этим занимаются конструкторские организации машиностроительных министерств. Мы лишь формулируем требования к технологии и к новому оборудованию, которые нам необходимы для проектирования цехов. На основе разработанных технологических процессов и сконструированного оборудования мы проектируем цехи и заводы.

Но при этом мы вовсе не хотим сказать, что во всех бедах металлургии виновны только наука и машиностроители. Мы прекрасно знаем о серьезных недостатках проектного дела. Именно поэтому в последние годы принималось много постановлений и решений, направленных на улучшение проектирования. К сожалению, они очень плохо выполнялись.

А в настоящее время, когда в результате перевода проектных организаций на хозрасчет и самофинансирование появились условия для укрепления и стабилизации кадров в проектных институтах, улучшения их оснащенности, делается попытка ликвидировать эти условия под видом борьбы со сверхзаработками, действительно имевшими место в отдельных недобросовестно работающих организациях Госстроя СССР.

Мы понимаем и признаем, что недостатки, присущие проектному делу в стране, полностью касаются и нас, работников Челябгипромеза. Однако мы с полной ответственностью заявляем, что утверждения в статье Л. В. Андреюка о «порученцах», «удобных людях», о содержании в неведении и беспрекословном подчинении огромного коллектива с профсоюзной организацией, советом трудового коллектива, об освобождении с помощью аттестации от неугодных лиц, о выделении квартир, путевок, автомашин «не за труд, а за послушание» являются инсинуацией. Ничего подобного в институте не происходит.

Несколько слов о конкретных вопросах, поднятых Андреюком. В обеспечении проектировщиков технической информацией мы, конечно, очень отстаем от передовых стран. Вся система сегодня основана на периодическом получении информационных бюллетеней, после изучения которых необходимо запросить и далеко не сразу получить интересующие сведения. Об общегосударственной компьютеризованной информационной системе мы еще только мечтаем. Это не дает возможности получать оперативно данные не только о новых зарубежных научных и проектных разработках, но даже об аналогичных разработках наших отраслевых организаций. А без этого трудно оценивать эффективность принимаемых решений не только проектировщикам, но и заказчикам, экспертам и организациям, утверждающим проекты.

Тем не менее в технической библиотеке института имеются и регулярно пополняются отечественные и зарубежные (переводные) информационные материалы по всем специальностям института, и наше незнание иностранных языков вовсе не исключает возможности постоянно пользоваться информацией.

Внедрение системы автоматизированного проектирования (САПР) находится у нас, как и в большинстве проектных организаций, в зачаточном состоянии из-за плохого оснащения техникой и отсутствия реальных перспектив его улучшения. В настоящее время институт «владеет» ЭВМ ЕС-1035, графопостроителем ЕС-7051М, двумя персональными ЭВМ ЕС-1841, получены 10 импортных персональных компьютеров. ЭВМ ЕС-1035 загружена полностью и часто работает в две смены. На ней освоена работа в диалоговом режиме одновременно на 10 терминалах. Осваиваются персональные ЭВМ, специалисты института активно обучаются работе с компьютерами.

Главные инженеры проектов в комплексных проектных институтах, каким является Челябгипромез, назначаются, конечно же, по заводам, а не по объектам, и вовсе не потому, что имеют головы «без мозгов», как считает Л. В. Андреюк, а потому, что главный инженер проекта, будь

он хоть семи пядей во лбу, не может быть большим специалистом в каждом разделе проекта, чем работник специализированного отдела — доменщик, прокатчик, водоснабженец, строитель и т. п.

Главными инженерами проектов назначаются высококвалифицированные инженеры, по образованию инженеры-сталеплавильщики, прокатчики, механики. И важна здесь не специальность, а эрудиция, грамотность, коммуникабельность. Среди главных инженеров проектов есть люди с большим опытом и стажем, есть сравнительно молодые инженеры.

Многолетний опыт позволяет сделать однозначный вывод об отсутствии обязательной необходимости производственного стажа для проектировщиков. Нередко хорошие производственники, приходя в проектный институт, что называется, не находили себе места, и, с другой стороны, инженеры после вуза вырастают в классных проектировщиков. Дело в том, что проектировщик — это специальность, требующая определенных знаний и способностей, так же как любая другая инженерная специальность.

Мы не считаем возможным обсуждать на страницах журнала все выпады, которые позволил себе в адрес своих бывших сослуживцев Андреюк. Скажем только, что Челябгипромез является генеральным проектировщиком девяти заводов черной металлургии Минмета СССР, заводов Миноборонпрома и Минавиапрома. Все эти заводы устойчиво и хорошо работают. К институту постоянно обращаются руководители других предприятий с просьбой выполнить работы, о которых с таким пренебрежением отозвался Андреюк.

Нескольким группам работников института присуждены премии Совета Министров СССР за участие в проектировании крупных и сложных объектов. В частности, такую премию получил в числе других и Л. В. Андреюк за участие в проектировании стана 150 на Белорецком меткомбинате.

В черной металлургии, как и в других отраслях народного хозяйства, накопилось значительное количество сложных проблем. Специалисты, причастные к решению вопросов развития черной металлургии, хорошо видят эти проблемы и знают пути их решения.

Отрасль нуждается в целенаправленной дорогостоящей программе коренной реконструкции. В качестве основных препятствий скорейшему осуществлению этой программы мы видим сегодня слабое оснащение нашей науки, отставание развития тяжелого машиностроения, поставляющего оборудование для металлургии, низкие темпы и недостаточное освоение капитальных вложений в строительство и реконструкцию металлургии. В этом же ряду стоят и проблемы улучшения проектного дела.

На статью А. И. Изюмова «Совместные предприятия в СССР: вид из-за океана».— ЭКО 2.90.

БЕССРОЧНОСТЬ

Как известно, совместное предприятие должно зарегистрироваться в Министерстве финансов СССР. Последнее дважды с перерывом в восемь месяцев издавало инструкции под названием «О порядке регистрации совместных предприятий, международных объединений и организаций, создаваемых на территории СССР с участием советских и иностранных организаций, фирм и органов управления» от 12 февраля 1987 г. № 34 и от 24 ноября 1987 г. № 224. Первая утратила силу в связи с принятием второй. Однако сегодня и вторая устарела, так как регистрацию теперь проводит не управление государственных доходов Министерства финансов СССР, а его сводный валютно-экономический отдел. Кроме того, в соответствии с постановлением Совета Министров СССР от 7 марта 1989 г. № 203 «О мерах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности» совместные предприятия, осуществляющие экспортно-импортные операции, обязаны зарегистрироваться в Министерстве внешних экономических связей СССР или через аппараты уполномоченных МВЭС СССР на местах. Здесь порядок регистрации отличается еще большими недостатками.

Вызывает недоумение то, что совместные предприятия, которым постановлениями Совета Министров СССР от 13 января 1987 г. № 48 и № 49 предоставлено право выхода на внешний рынок, должны регистрироваться фактически дважды: в Минфине СССР, где фиксируются учредительные документы, и в МВЭС, где их фиксируют как участников внешнеэкономической деятельности. Более того, названные нормативные акты Минфина и МВЭС, принятые с разницей в полтора года, не связаны между собой. В МВЭС зачастую начинают требовать изменения отдельных положений Устава СП, уже зарегистрированного в Минфине. А как же! Два разных министерства, разные требования...

Думаю, что все вопросы регистрации СП должны быть сосредоточены в одном ведомстве. И потом — зачем для этого ехать в Минфин? Неужели нельзя поручить регистрацию отделу (управлению) облисполкома, который, в свою очередь, направляет в Минфин сводные данные с приложением копий учредительных документов? Получив их, Минфин сможет проконтролировать обоснованность регистрации и исправить ошибки работников облисполкома. Конечно, это изменение потребует соответствующей подготовки работников исполкомов,

но можно организовать курсы при том же Минфине.

Теперь — подробнее о несовершенстве инструкции № 224 Минфина СССР. Она допускает создание совместным предприятием, действующим на территории СССР, своих филиалов. Действительно, п. 14 постановления СМ № 48 и п. 19 постановления СМ № 49 предоставляют право СП открывать филиалы. Причем они могут быть двух видов: пользующихся и не пользующихся правами юридического лица. Однако ст. 31 Гражданского кодекса РСФСР предусматривает создание филиалов только второго вида. Значит, на территории СССР образовать филиал, пользующийся правами юридического лица, может только СП, которое находится в любой другой стране, кроме СССР *. Однако инструкция Минфина СССР № 224 не делает разницы между филиалами с правами юридического лица и без таковых, а сам Минфин до последнего времени филиалы с правами юридического лица регистрировал. Впрочем, затем было заявлено, что регистрироваться будут только филиалы в других городах. А в феврале 1990 г. автору этих строк сообщили, что регистрация филиалов приостановлена вовсе...

Но как совместному предпринимательству расширять свою деятельность, если не через создание филиалов? Непонятно также следующее: почему государственное объединение или комбинат могут включать в свой состав предприятия, пользующиеся правами юридического лица (и таких предприятий в СССР много), а совместные предприятия — нет? Несомненно, ст. 31 ГК РСФСР нуждается в изменении.

Далее. Инструкция № 224 не содержит сроков, в течение которых Минфин обязан провести регистрацию. И вот учредительные документы «гуляют» по кабинетам сводного валютно-экономического отдела до бесконечности... Понятны жалобы иностранных партнеров на длительные сроки регистрации — ведь в их странах они строго определены. В Польше, скажем, это трехмесячный срок. А в Венгрии создано специальное координационное агентство —«Эконо-Сервис Лтд», которое берет на себя весь комплекс услуг по организации совместных предприятий. Благодаря агентству, партнеры значительно экономят время. Почему бы нам не перенять этот опыт? Для регистрации, по нашему мнению, достаточно месячного срока. Фактически такой срок и установлен в п. 8 Порядка регистрации предприятий... осуществляющих экспортно-импортные операции, утвержденного МВЭС 14 марта 1989 г.

«С августа 1989 г. Министерство финансов СССР при регистрации совместных предприятий требует

---

* См.: Совместные предприятия, международные объединения и организации на территории СССР. Нормативные акты и комментарии.— М.: Юридическая литература. 1989. С. 114.

предоставления сведений о юридическом статусе и платежеспособности иностранных партнеров»,— извещает нас газета «Экономика и жизнь» (№ 4.90. С. 21). Но инструкция Минфина СССР таких документов (п. 5) не требует. А как быть с такой правовой формой возможного иностранного партнера, как полное товарищество? В некоторых зарубежных странах оно признается юридическим лицом и по советскому законодательству может быть партнером по СП. Но по законодательству зарубежных стран полное товарищество публичной отчетности не подлежит, т. е. не обязано сообщать о своей платежеспособности. Получается, что в ряде случаев сообщение о платежеспособности зависит от желания или нежелания иностранного партнера: ведь по законодательству своей страны фирма не обязана сообщать такие сведения. Так вправе ли требовать их Минфин СССР?

По нашему мнению, эти два ведомственных нормативных акта нужно объединить в один. Единым должен быть и орган, осуществляющий регистрацию, более короткими — ее сроки. Все это поможет устранить факторы, удерживающие иностранных партнеров от создания совместных предприятий.

Р. В. СЕРГЕЕВ,
начальник юридического отдела
совместного советско-финского
предприятия
«Грифон-Интернэшнл»

На статью С. М. Никитина «Инфляция».— ЭКО 6.90.

СТАБИЛИЗАЦИЯ РУБЛЯ И БАНКИ

Наличие в нашей стране большого количества убыточных и малорентабельных предприятий сдерживает развитие ее экономики не только тем, что сокращает доходы бюджета и требует изъятия значительных средств у финансово устойчивых предприятий для покрытия их убытков, но и тем, что подрывает устойчивость денежного обращения. На поддержание убыточных предприятий по решениям правительства банки многие годы вкладывают на льготных условиях десятки миллиардов рублей кредитов, которые, из-за их неэффективного, иждивенческого потребления, систематически не возвращаются, а только способствуют выпуску в обращение излишних денег. Если бы эти гигантские суммы кредитов пошли на проведение пусть даже не высокоэффективных, а просто эффективных мероприятий, наша экономика могла бы сделать мощный рывок.

В отличие от классической инфляции в странах с рыночной экономикой, где цены мгновенно реагируют на любые изменения соотношения массы денег и това-

ров, у нас инфляция имеет свои отличительные черты.

Одновременно существует и рынок в чистом виде, на котором продавцы продают, а покупатели покупают товары по ценам спроса и предложения, и государственная торговля, в которой цены установлены административным путем. Как показывают пустые прилавки магазинов, цены в госторговле, в основном, игнорируют инфляцию и запросы населения.

Органы ценообразования отказываются на практике устанавливать цены в соответствии с уровнем инфляции, и это — одно из главных препятствий на пути к стабилизации денежного обращения.

Давайте рассмотрим некое государство с устойчивым денежным обращением, где масса денег всегда ранее соответствовала товарным запасам. Заботясь об улучшении положения малообеспеченных граждан, правительство этой страны принимает постановление о снижении розничных цен в среднем на 5 %. Это не приведет к росту покупательной способности денег. Напротив, стоимость товарной массы мгновенно снизится на те же 5 %, каждая двадцатая денежная единица окажется не имеющей товарного обеспечения.

Не бывает, чтобы при дефиците в торговле товаров широкого потребления деньги спокойно лежали и ждали момента, когда товарная масса увеличится до размеров, необходимых для включения их в платежный оборот. Наличие в руках неотоваренных денег как бы жжет их владельцев и толкает на поиски любых путей приобретения товаров. А поскольку в розничной торговле правительством запрещено повышать цены, то стихийно возникает черный неофициальный рынок, на котором цены значительно выше первоначальных, существовавших до принятия «благородного» решения.

Пусть половина всех товаров продается по официальным ценам. Тогда половина покупается населением уже по ценам, превышающим их более чем на 10 %. Причем реальный рост цен на товары широкого потребления для той половины населения, которая не сможет покупать их по официальным ценам, будет составлять указанный процент только до тех пор, пока в денежный оборот не вольются средства, накопленные населением в виде сбережений.

Если баланс между массами денег и товаров в этой стране не будет быстро восстановлен, то положение с денежным обращением еще более обострится. У значительной части населения возникает возможность получать средства к существованию посредством скупки и перепродажи товаров. Получит широкое распространение теневая экономика, появятся преступные организации на транспорте и в торговле, цель которых — усиление дефицита товаров, паника среди населения и еще большее взвинчивание цен черного рынка.

В денежный оборот будут втянуты средства, накопленные населением за долгие годы и которые оно при стабильном денежном обращении не стало бы тратить, сохраняя для крупных покупок в будущем: дач, квартир, автомашин, для обеспечения себя в старости или просто на всякий случай. Однако пугающее влияние пустых прилавков, неуверенность в будущем рождают панику и заставляют население срочно скупать любые товары, которые только увидят в магазинах, могут достать или купить по ценам черного рынка.

Фактически возникает перераспределение национального дохода, созданного в промышленности и сельском хозяйстве, в пользу тех, кто имеет доступ к каналам распределения товаров широкого потребления. Идет эксплуатация первых вторыми.

Бороться с этим негативным явлением административными, внеэкономическими методами абсолютно бессмысленно. Население само добровольно готово заплатить любому, кто предложит нужный товар, цену, выше установленной правительством. Можно делать вид, что этой общественной необходимости нет, и всю силу государственного аппарата обрушить на борьбу с неизбежным ее следствием — спекуляцией. Борьбу бессмысленную, без надежды на успех.

Без устранения ежечасно порождающей ее причины — искусственного, противоестественного отрыва цен от спроса — не устранить спекуляцию. А затрачивать громадные суммы бюджетных средств, отвлекать значительные людские ресурсы на борьбу с тем, что порождено неправильным решением, бессмысленно. Не только потому, что не может достичь декларированной цели, но в связи с тем, что необходимо исходить из объективных экономических законов и устанавливать впредь цены на товары, продаваемые через государственную торговлю, на уровне, складывающемся на свободном рынке.

Госбанк СССР в конце 1989 г. представил в Комиссию Совета Министров СССР по экономической реформе проект Закона СССР о Государственном банке СССР, который предусматривает коренную перестройку всего процесса регулирования денежного обращения.

Проект закона предусматривает ввести ее взамен тех административных ритуалов, которые у нас до сих пор лишь по укоренившейся привычке называют регулированием денежного обращения. В настоящее время регулированием денежного обращения мы называем порядок планового централизованного установления (для каждой союзной республики, области и района) сумм прихода и расхода денег в кассы банков и денежной эмиссии, которые по стране систематически не выполняются. Фактическая эмиссия постоянно и в значительных разме-

рах превосходит ее плановые объемы.

За состояние денежного обращения отвечают советы министров союзных республик, исполкомы местных Советов. Но они с этой задачей явно не справляются — не из-за отсутствия усердия, а потому, что в принципе нельзя добиться положительных результатов. Борются не с причиной сверхплановой эмиссии денег, а с ее следствием — фактическим превышением расхода денег из касс банков над их приходом. Ограничение выдачи наличных денег из касс банка и раздача исполкомами предприятиям заданий по дополнительному производству товаров народного потребления не дают положительного результата. Невозможно влиять на часть денежного потока — наличное денежное обращение, игнорируя, что оно производно от размеров безналичного платежного оборота.

Решающее значение в четком распределении функций и выходе Госбанка СССР из-под влияния местных органов власти будет иметь предлагаемое проектом Закона изъятие Государственного банка СССР из подчинения Совету Министров СССР и передача его в подведомственность Верховному Совету СССР. За годы перестройки самой неудачной реформой была реформа банковской системы, к недостаткам которой следует отнести прежде всего стену яростного отчуждения специализированных банков от Госбанка.

Согласно своему уставу Госбанк СССР через свои учреждения на местах (областные управления) должен контролировать и координировать деятельность всей банковской системы. Но чтобы это делать, необходимо иметь возможность анализировать практику работы. Однако специализированные банки полностью освободили от обязательного контроля со стороны Госбанка и координации с ним своей деятельности. Не только специалистов Госбанка, но его высших руководителей даже на порог учреждений спецбанков не пускают.

Каждый специализированный банк стремится показать местным директивным органам свою исключительную роль и усердие в развитии региона и поэтому больше всего опасается, что его недостатки, выявленные анализом Госбанка, станут известны. А за уклонение от проверки своей деятельности специалистами Госбанка спецбанки не несут никакой ответственности.

Освобождение спецбанков от контроля со стороны Госбанка есть самая большая ошибка банковской реформы. Именно ее нужно устранить в первую очередь в Законе о Госбанке, предусмотрев в нем положения о том, что кредитование государственных и коммерческих банков, изменение размеров обязательных их резервов должны идти через низовые учреждения Госбанка — областные управления. Любая банковская информация должна быть открыта для работников Госбанка, долж-

ны стать обязательными аудиторские проверки достоверности отчетных данных. Тогда уже ни один спецбанк не захлопнет дверь перед работниками Госбанка, и они смогут анализировать состояние кредитно-расчетного обслуживания хозяйства, вносить при необходимости коррективы и тем самым влиять на состояние денежного обращения в стране. Без этого нереально возлагать на Госбанк ответственность за кредитно-денежную политику в стране.

Целесообразно освободить низовые учреждения — областные управления и отделения Госбанка СССР — от обязанности содержать республиканские и союзные органы управления банками, предоставив нынешним областным управлениям статус самостоятельных государственных коммерческих банков с правом открывать свои филиалы не только в своей области, но и в других областях и республиках страны, где только они смогут найти клиентуру для обеспечения своей хозрасчетной деятельности.

Такая реорганизация повысит ответственность банков и их возможности по расширению своей сети. Втрое сократится количество вышестоящих организаций, что повысит оперативность управления и степень осведомленности руководства банка об их деятельности. Не надо будет содержать на республиканском и союзном уровнях руководящий аппарат, занятый не конкретной банковской работой, а рекламой в директивных органах своих достижений в оздоровлении финансового положения.

И. Ю. МОЗЖЕНКО,
Российский республиканский банк
Госбанка СССР

ОТКЛИК НА СТАТЬЮ Г. И. ХАНИНА

Г. И. Ханин в своей статье (ЭКО 1. 90) на стр. 74 пишет: «Неизвестны ежемесячные данные о работе нашей промышленности. Больше 20 лет их аккуратно печатала „Экономическая газета", а с начала прошлого года печатает и орган Госкомстата СССР „Вестник статистики". Но со второго полугодия прошлого года они исчезли в обоих изданиях. И это говорит об ухудшении экономического положения».

Видимо, автор не совсем знаком со всей информацией, которая публикуется Госкомстатом СССР. В 1988—1989 г. Госкомстат СССР начал издавать специальные обзоры социально-экономического развития страны (8 обзоров в год), имея в виду, что в центральной печати публикуются сообщения Госкомстата СССР за год, первый квартал, полугодие, девять месяцев. По каталогу научно-технической информации «Союзпечати» можно подписаться на следующие информационные сборники Госкомстата СССР: обзор социально-экономического развития страны (индекс 66245), обзор социально-экономического развития союзных республик (66246), статистический пресс-бюллетень (66250).

Л. А. УМАНСКИЙ,
начальник Информцентра Госкомстата СССР,
Москва

ОТВЕТ Г. И. ХАНИНА

Считаю, что выпуск ежемесячных изданий Госкомстата является реальным показателем некоторых изменений к лучшему, происшедших в период перестройки. Но убежден, проблему оперативного информирования общественности о состоянии советской экономики это не решает. Именно поэтому я и отметил факт прекращения ежемесячных публикаций данных Госкомстата в массовой печати.

Хотел бы напомнить, что в 20-е годы ежемесячные данные о положении в экономике (более подробные, чем сейчас) публиковали все ведущие советские газеты. Статистические приложения имелись во многих экономических журналах, и любой человек мог быстро найти интересующую его информацию.

Не следует переоценивать и оперативность экспресс-информации Госкомстата СССР. Сошлюсь на свой опыт. Летом 1989 г., когда писал статью, хотел воспользоваться упомянутыми изданиями Госкомстата за 1989 г. Но в Тувинский комплексный отдел СО АН СССР, который выписал эти издания, ни одно из них еще не поступило. В библиотеку Института экономики СО АН СССР к этому времени пришел статистический бюллетень только за январь 1989 г. О какой оперативности информации может идти речь при такой медлительности издания и рассылки статистических материалов? Так что поставленный мною вопрос, как мне кажется, сохраняет свое значение.

Г. И. ХАНИН,
Новосибирск

Как пройти на внешний рынок



КОНТАКТЫ И ЗАЖИМЫ

В. А. КРАСНОВ,
инженер,
Москва

В 1980 г. наше конструкторское бюро создало принципиально новый способ изготовления одного из массовых изделий энергетической и электротехнической промышленности — контактного зажима. Авторы получили целый букет различных видов признания: авторские свидетельства СССР, дипломы и золотые медали выставок, патенты передовых стран... И решили изобретатели продать лицензию на свое детище за рубеж. Вовсе «не корысти ради» решили (авторское вознаграждение было получено коллективом в максимальном размере, и, по нашему мнению, за продажу лицензии ничего «не светило»).

Разыскали мы по каталогам фирмы, которые могли бы заинтересоваться, и пригласили их посетить выставку советских изобретений в Хельсинки. Среди тех, кого мы пригласили, была небольшая финская

фирма «Энсто», активно сотрудничающая с известной фирмой той же страны —«Нокиа». И вот буквально в последние часы работы выставки в павильон влетели двое: худощавый, средних лет мужчина в скромной кепочке и нарядная темпераментная дама. Глава фирмы «Энсто» господин Энсио Миеттинен (а это был он) с помощью своей спутницы, изучившей, между прочим, русский язык здесь же, в Хельсинки, в Доме науки и техники СССР — бесплатно, высказал большую заинтересованность в изобретенном нами способе и пригласил меня посетить его фирму, предприятия которой расположены в городе Порво.

Поблагодарив, я пояснил, что на этот раз уже не успею воспользоваться приглашением, но в ближайшее время непременно приеду. Мы также договорились, что представитель фирмы вскоре приедет в Союз и познакомится с нашей технологией непосредственно на производстве. И действительно, уже через пару месяцев, в начале 1981 г., мы принимали одного из руководителей «Энсто»— Ристо Хаукамаа. Организовывая эту встречу, мы впервые столкнулись с тем, что, оказывается, не имеем права самостоятельно принять гостя: только через Всесоюзное экспортно-импортное объединение «Лицензинторг».

Приставили к нам двух представителей этого объединения — шустрого молодого человека, который был единственно заметен во время застолий, и переводчицу, которая нам тоже не требовалась, так как один из нас знал английский, а деловые финны, как правило, владеют им тоже.

Прием иностранных гостей для нашего брата — большая проблема. Принимать надо —«как они», а средств на это нет. Предусмотрительное государство давно лишило своих граждан собственности, а следовательно, самостоятельности, гордости и всего отсюда вытекающего... Можно, конечно, попытаться получить «гостевые» деньги от министерства, но, во-первых, это очень сложно и долго, а, во-вторых, если даже дадут, то гроши. Поэтому мы все организовали по обычной для подобных случаев схеме: основную часть — путем оформления материальной помощи, а всякие мелочи — из своего кармана. Отсюда следует, что появление «лишних ртов» из «Лицензинторга» нам было совсем небезразлично.

Итак, мы приняли финского гостя на уровне лучших мировых образцов: помимо демонстрации технологии — завтрак в ресторане, поездка на Куликово поле (благо, завод, где внедрена технология,— в Тульской области), обед на природе, торжественный ужин в интимной обстановке, сауна... Пользуясь случаем, рассею бытующее заблуждение: для подавляющего большинства советских участников подобные мероприятия являются лишь тяжелой обязанностью. Видно, не так мы воспитаны, не умеем расслабляться. Из всей нашей компании, кроме

гостя, все эти увеселения доставили удовольствие одному только представителю «Лицензинторга».

Техпроцесс же наш произвел на финна положительное впечатление, и вскоре после его отъезда пришло письмо фирмы «Энсто», в котором было заявлено о намерении рассмотреть вопрос о покупке лицензии, в связи с чем в Финляндию приглашались наши представители. С этого момента наше КБ начало активную деятельность по оформлению ответного визита, которая завершилась успехом лишь через два с половиной года, и то благодаря только нашему необычайному упорству. Достаточно сказать, что во всех инстанциях этого марафона на нас смотрели едва ли не как на жуликов. А уж как на необычайно корыстных людей — это точно. Отсюда и бесконечные препятствия на всем пути оформления. Сейчас, правда, этот путь укоротили, но отношение к командируемым в принципе не изменилось.

Тем временем Миеттинен, у которого оформление поездки к нам занимало пару дней, включая заказ железнодорожного билета, приехал в Москву. Специально к нам. Мы с ним провели долгую беседу, из которой я понял, что, кроме интереса к нашему изобретению, глава фирмы питает большие надежды относительно сбыта в СССР своей продукции — арматуры для низковольтных линий электропередачи. Я пообещал ему прозондировать этот вопрос в Минэнерго. В ходе беседы гость рассказал, как некоторое время назад он вел с одним ленинградским электротехническим предприятием деловые переговоры, которые, к сожалению, закончились безрезультатно. Я понял его опасения по поводу того, что и нынешние встречи завершатся так же, но тогда я был полон оптимизма, а на повторное приглашение Миеттинена ответил твердым обещанием приехать.

После упорных боев с бюрократическим аппаратом в 1983 г. два представителя КБ приехали в Финляндию. Предприятие Миеттинена представляло собой несколько цехов, размещенных в симпатичных легких зданиях. Всюду — чистота, порядок, даже на складах, составленных из многоэтажных стеллажей с автоматизированной подачей деталей. Рабочие места станочников тщательно прибраны, аккуратно разложены инструменты. Под рукой у каждого рабочего — компьютер. Нигде мы не встретили ни одного праздношатающегося, ни одной компании болтающих или курящих рабочих...

Хозяин фирмы, помимо деловых встреч, обеспечил нам и посещения лучших ресторанов, и сауну, и визит в небольшое кафе «а-ля рюс»... Проведенные на этот раз беседы окончательно подтвердили, что основной интерес наших партнеров — продать свои изделия.

В нашей стране эксплуатируются и строятся тысячи километров воздушных линий электропередачи (ЛЭП) низкого напряжения

(0,38 кВ), так называемые сельские линии. Это — приземистые опоры, к которым на изоляторах подвешены голые провода, приносящие массу хлопот эксплуатационщикам: они замыкаются на землю, обрываются, схлестываются между собой, контактируют с токоведущими частями ЛЭП. Все это ведет к авариям, потерям многих тысяч рублей.



Всех этих недостатков лишены еще с 60-х годов внедренные во многих европейских странах скрученные изолированные провода, представляющие собой пучок из трех изолированных жил, скрученных вокруг несущего троса таким образом, что механическая нагрузка смонтированного провода воспринимается только несущим тросом (поэтому такие провода называются еще самонесущими). Скрученный провод покрыт сверху атмосферостойким полиэтиленом. Таким образом, вместо множества струн сельских линий, наблюдаемых в СССР, в Финляндии низковольтная ЛЭП представляет собой единый пучок проводов, заключенных в изоляционную рубашку.

ЛЭП с изолированными проводами обладает повышенной пропускной способностью, менее материалоемка, ее сооружение и эксплуатация обходятся значительно дешевле. По подсчетам наших экономистов, применение изолированных самонесущих проводов дает годовой экономический эффект в 170 руб. на каждом километре линии. С учетом объемов строительства сельских ЛЭП в нашей стране эффект от применения таких линий ежегодно составлял бы около 1,5 млн руб.

Полную комплектацию для строительства линий из изолированных проводов и предлагала фирма «Энсто» совместно с «Нокиа». Причем в неограниченных объемах. Хозяева показали нам технологию изготовления арматуры для низковольтных ЛЭП, познакомили с процессом монтажа линий. Мы составили протокол, согласно которому финны должны были провести испытания контактных зажимов, изготовленных по нашей технологии, с тем, чтобы дать окончательное решение относительно закупки лицензии, а мы ознакомим руководство Минэнерго СССР с предложением «Энсто» относительно самонесущих проводов и дадим информацию о перспективе закупки их продукции.

Выполняя свои обещания, наши партнеры провели переговоры о закупке нашей лицензии с советско-финским акционерным обществом «Конеисто» и «Лицензинторгом». Фирма «Энсто» направила этим двум ведомствам письмо, в котором изложила реальный план закупки лицензии на технологию изготовления контактных зажимов. При этом финны предложили распространить действие лицензии и на соседние с ними страны — Швецию и Норвегию, куда они сбывают свою продукцию. Контуры сделки стали вырисовываться вполне реально.

Мы тоже старались быть джентльменами и провели зондаж относительно интересов финской фирмы в своем ведомстве. Проконсультировались с Украинским отделением института «Сельэнергопроект», который подтвердил крупный экономический эффект от внедрения изолированных проводов и выразил готовность оказать содействие в их закупке и внедрении в нашей стране.

В июне 1984 г. мы собрали межведомственное совещание по этому вопросу, в котором приняли участие представители Главсельэлектросетьстроя и Управления электрификации сельского хозяйства (ведущие управления Минэнерго СССР по строительству низковольтных ЛЭП), института «Сельэнергопроект» и его Украинского отделения, а также Всероссийского объединения «Россельхозэнерго» Минсельхоза РСФСР. Просмотрев предоставленные нам фирмой «Энсто» видеофильмы о строительстве ЛЭП с использованием изолированных самонесущих проводов и обсудив их преимущества, присутствующие единодушно высказались за приобретение у финской стороны комплектующих и скорейшее внедрение линий в нашей стране. Однако затем руководители управлений Минэнерго, от которых зависело реальное решение вопроса, отказались подписать протокол совещания и соответственно не предприняли активных действий.

Когда наше КБ конкретно коснулось вопроса подписания соглашения о продаже лицензии, мы еще раз убедились, что по нашим удивительным законам не можем заключить их без «Лицензинторга», хотя нам они в этом деле были абсолютно не нужны, а как выяснилось впоследствии, даже мешали. Мы явились в «Лицензэнерго», одну из контор этого самого «торга». Элегантные конторские юноши подозрительно долго выясняли у наших представителей, что дает им лично продажа лицензии и покупка изделий инофирмы, а когда услышали, что ничего, то недоверие их удесятерилось. Когда деятели сей всесильной конторы увидели, что мы так просто не отстанем, они направили все свои усилия на то, чтобы доказать, что заключение соглашения с финнами нецелесообразно.

Тогда мы организовали письмо заместителя министра энергетики и электрификации СССР заместителю министра внешней торговли

страны с обоснованием проведения указанной операции и просьбой поручить «Лицензинторгу» заключение сделки при условии покупки финской продукции за счет валютных средств Минэнерго. И все же дело прочно застопорилось. Хорошо, что в этот момент нам улыбнулась удача: г. Миеттинен с двумя сопровождающими приехал в Москву.

Само собой разумеется, что после великолепного приема в Финляндии мы теперь были обеспокоены тем, чтобы не ударить в грязь лицом и достойно встретить гостей. На этот раз, предчувствуя большие расходы, мы пошли по официальному пути — обратились в Минэнерго с просьбой финансировать прием. Суммы, выделяемые у нас на прием одного гостя,— самые мизерные, а учитывая, что нам, неизвестно почему, отпустили средства только на двух гостей, то получилось совсем «жидко». Да что говорить, когда и это дали с большим трудом. Мы чувствовали себя при этом очень неуютно, хотя в конце концов пришлось выложить из своего кармана чуть ли не больше, чем выделило министерство. Но все-таки приняли мы гостей хорошо. Сводили на Останкинскую башню, посидели в ресторане «Седьмое небо»... А прощальный банкет устроили в «Метрополе».

Возмездие ожидало нас вскоре за эти мероприятия. Дело в том, что некоторое время спустя нашу вышестоящую организацию проверяли товарищи из союзного Народного контроля. А так как расходы КБ по приему иностранцев проходили через этих самых вышестоящих, то контролеры дотошно проверили все отчетные документы, в том числе и ресторанный счет. До того дотошно, что спрашивали, почему салатов заказано больше, чем персон за столом, и журили за то, что мы купили гостям сигареты. Пусть, мол, капиталисты сами себе покупают. Кончилась же эта проверка совершеннейшим конфузом: когда представитель КБ сдал ресторанный счет ответственному вышестоящему товарищу, тот, посмотрев его, в ужасе воскликнул: «Да вы что, с ума сошли? Разве можно сдавать счет, где значится водка? Да знаете, что со мной за это сделают! Тащите любой другой счет, но чтобы в нем не было спиртного». Нам было непонятно, почему иностранцев нельзя угощать русской водкой, которую они так любят, но все же представитель КБ заменил злополучный счет другим, который раздобыл по случаю.

Можете себе представить, какова была радость народных контролеров, когда они обнаружили, что ресторанный счет представлен на тот день, когда финны уже уехали домой! Контролеры хохотали до колик: «Ха-ха-ха, отправили гостей, а сами здесь напились за казенный счет!» Отсмеявшись, они заставили нас вернуть деньги по ресторанному счету. В общем, дорого обошлись нам гости. Но все же старания наши были вознаграждены. Мы получили согласие Миеттинена на подписание двух соглашений: первого — на покупку нашей

лицензии на технологию изготовления контактных зажимов и второго — на строительство за средства и силами финской стороны на территории СССР опытного участка ЛЭП из изолированных проводов. За это наша сторона обязана была провести испытания и обеспечить рекламу построенного финнами участка линии, за что последние соглашались еще и выплатить нам кругленькую сумму. Вот что значит борьба за рынки сбыта! Наши партнеры надеялись, что после успешных испытаний вся наша страна перейдет на их продукцию, а вслед за тем, может быть, удастся охватить и другие соцстраны.

Признаться, мы были очень довольны собой, и, едва проводив гостей, помчались в «Лицензинторг» оформлять документы. Вы, наверное, думаете, что сотрудники «торга» ухватились за это предложение и, засучив рукава, бросились составлять необходимые бумаги? Ведь невозможно представить себе такую ситуацию, когда человеку бесплатно представляют некую отличную дорогостоящую вещь с одним лишь условием: понравится — можешь купить еще одну, но обязательно расхвалишь эту марку своим знакомым — и человек отказывается! Но не тут-то было. Молодые люди из этой непробиваемой конторы не обнаружили ровным счетом никакого энтузиазма. Видимо, они лично в подобных соглашениях заинтересованы не были, отчего и видели в них только дополнительную работу. Мы буквально «изнасиловали» «Лицензинторг». «Под дулом пистолета» эти работяги с кислой миной подготовили нужные документы, после чего мы пригласили представителя «Энсто».



Подписание соглашений было обставлено весьма торжественно. Лишь для представителей КБ оно было несколько омрачено дополнительными расходами: по просьбе «Лицензинторга» пришлось купить шампанского на всех приглашенных (интересно, неужели им не выделяют на это средств?), а затем организовать для финских гостей обед в ресторане.

Таким образом, переговоры, начатые в 1980 г., окончились подписанием документов через четыре года. Чтобы завершить описание нелегкого пути к этому событию, допол-

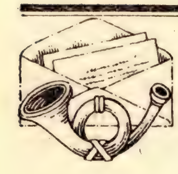
ню рассказ еще несколькими штрихами. Контакты советских деловых людей с иностранцами весьма затруднительны. Во всяком случае, так было до недавних пор, и по некоторым сведениям пока мало что изменилось. Нам не разрешали поговорить с Финляндией с любого телефона, только с числящегося в каком-то неведомом списке. Непозволительно кому угодно и где угодно встретиться с иностранцем, только в специально отведенном месте и только определенным лицам. К этому надо добавить не покидавшее нас чувство ущербности перед иностранцами. Постоянное, гнетущее — и у себя в стране, и за рубежом — ощущение своей бедности: ни поесть досыта, ни взять такси, ни дать на чай, ни угостить гостя, ни подарить ему стоящий сувенир... Не здесь ли, не в этой ли ущербности кроются причины множества невыгодных сделок, заключенных нашими представителями? Еще одна деталь. В налаживании контактов с зарубежными фирмами среди сотрудников наших министерств и ведомств находятся помощники, только если им что-то в этом деле «светит»: поездка за рубеж, хороший сувенир и т. д. Отмечу, что ни представители «Лицензинторга», ни товарищи из акционерного общества «Конеисто» не помогли нам. Мы, совершенно неопытные люди, определяли условия соглашений, назначали цены.

В течение месяца финны сообщили, что совет директоров фирмы одобрил соглашение о строительстве опытного участка ЛЭП в СССР, и они готовы немедленно приступить к работе. Что касается покупки лицензии на технологию изготовления контактных зажимов, то они готовы реализовать его в любой момент после того, как договорятся с советской стороной о продаже партии комплектующих для ЛЭП с изолированными проводами. Финны, конечно, несколько изменили достигнутую договоренность по второму соглашению, оговорив его новым условием. Как же следовало поступить нашей стороне в таком случае? Во-первых, можно было еще «поторговаться». Как показал опыт, они «поддаются». Во-вторых, в любом случае нельзя было упускать столь заманчивое соглашение о строительстве опытного участка ЛЭП. Надо было дать финнам построить участок, проанализировать работу всех его компонентов, а дальше — либо действительно сделать закупку у инофирмы (и тогда они гарантировали покупку нашей лицензии), либо (как нередко бывает) наладить производство несомненно прогрессивных изделий у себя в стране, используя полученный опыт и знания. Но ничего подобного сделано не было. Жизнь распорядилась так, что несколько сотрудников КБ, единственные энтузиасты этой операции, перешли в другое ведомство, а больше заинтересованных не нашлось. Так и пропало хорошее начинание. Внедрение совершенно необходимых для отечественного энергетического строительства конструкций задержано еще на десяток лет. А между

тем аварии на сельских сетях с изолированными проводами продолжаются, миллионные потери от них растут...



Последнее известие: сообщают, что в настоящее время Минэнерго СССР готовит соглашение об использовании опыта Франции в вопросе строительства линий электропередачи с изолированными самонесущими проводами. Только на худших условиях, чем предлагали нам шесть лет назад финны.



Из писем в редакцию

ПОРА БЫТЬ РЕАЛИСТАМИ

В нашем казарменном рынке тоже есть свои законы:

1. Количество зарплаты должно соответствовать количеству продуктов и продукции.

2. Зарплата и пенсия должны превышать прожиточный минимум — 110—120 руб. А дальше увеличение с учетом срока обучения специальности, вредности, интенсивности и условий труда. Нормальный прожиточный минимум 150 руб., комфортный — 200 руб., иначе растут преступность и озлобление к власти.

3. Цены должны соответствовать минимальному прожиточному минимуму — 110—120 руб. (обувь — 20—40 % от него, пальто — 100—110 % т. д.)

Перестройка должна была начаться с честного пересмотра цен, окладов, пенсий и плавным переходом от казарменного рынка к свободному через уменьшение госзаказа каждый год на 10—20 %! Реформу цен отложили, но предприятия все равно «выбрали» за счет повышения цен те деньги, которые могли уйти на «продуктовую прибавку». В результате и деньги уплыли, и цены не пересмотрели. А какой может быть свободный рынок, если цены не соответствуют реальной трудоемкости и ценам мирового рынка?

Переход к свободному рынку сразу, как в Польше, кроме резкого скачка цен и народного взрыва, ничего не даст. Гражданская война еще никому не приносила счастья, лучше на этот опасный

переходный период даже ввести карточки с гарантированным прикреплением к магазинам. Пусть это не популярно, и любители красивых лозунгов опять в прессе поднимут вой, но тогда пусть они и предложат — ГДЕ ВЗЯТЬ ПРОДУКТЫ?!! В принципе, вместо лозунгов, они могут лично выехать в колхоз и ПОКАЗАТЬ, КАК ЭТО ДЕЛАЕТСЯ! А карточки — это проверенный метод во всех странах мира на трудный период.

Н. Л. СВЕРДЛОВ,
Ленинград

ЧАСТНИК НАС НЕ СПАСЕТ

Идея передачи в частную собственность (не важно — личную или коллективную) государственных средств производства вызывает массу недоуменных вопросов. Категорический отказ депутата Абалкина поставить этот вопрос на общенародный референдум понятен: нельзя считать корректным его утверждение, что в революционные моменты мнение большинства может быть неправильным. Ссылка на то, что если бы Ленин поставил на референдум идею нэпа, то она бы провалилась, не выдерживает критики.

Тогда в руках государства и общества не было экономики — были только ее развалины. Ленин поступил единственно возможным способом: разрешил частнику извлечь припрятанный денежный, материальный и интеллектуальный капитал и пустить его на развитие промышленности. Почему депутат Абалкин считает, что рабочий не понял бы Ленина? Неужели из двух вариантов: сидеть голодным без работы и начать работать сегодня у нэпмана с тем, чтобы завтра работать на госпредприятии,— рабочий бы выбрал первый вариант?

Крестьянин, задерганный продразверсткой, не знал, что делать: посеет одну десятину — ему после продразверстки оставят 20 пудов; засеет десять — не исключено, что и тогда ему оставят те же 20 пудов. Так неужели крестьянин проголосовал бы против нэпа? Нет, референдума не было не потому, что Ленин его боялся. Идея была настолько ясна, что не требовала референдума!

Сейчас вся промышленность и сельское хозяйство, материальные и интеллектуальные силы страны в руках государства. Предлагается отдать их в частные руки. Может кто-нибудь внятно объяснить — зачем это нужно рабочему?

А крестьянин? После революции он имел лошадь и конюшню, корову и коровник, плуг и косу, прялку и керосиновую лампу. Тогда было просто — дал ему землю, и осенью получай урожай. А сейчас? Трактор у него К-700 — для обработки колхозных полей, ток — для переработки колхозного зерна, животноводческие помещения — для колхозного скота, удобрения — от колхоза, электроэнергия — от колхоза, школа и детсад — от колхоза. И его соблазняют: купи за свои деньги землю и трактор, скот и коровник, дорогу и линию электропередачи, сам сбегай в город и реши вопросы с Сельхозтехникой, с Сельхозстроем, с Сельхозхимией, с Сельхозмелиорацией, а после этого живи и радуйся!

После того как Верховный Совет сделает продавца не временным собственником, а полным владельцем товара, тот что захочет,

то и сделает: продаст товар по какой угодно цене, когда захочет и кому захочет. Предполагается, что частник забросает нас товарами. А зачем ему это? Представим, что он получит землю, от которой сейчас кормится 100 свиней. Их можно продать по 200 руб. и получить после вычетов затрат и налогов 2500 руб. зарплаты. Теоретики считают, что частник на этой земле вырастит 200 свиней и продаст каждую по 190 руб. и сам заработает 3000 руб. Но ведь это тяжело! Куда легче вырастить 20 свиней, продать их по 500 руб. и получить 6500 руб. Вы скажете — государство ограничит цены. Ну и что, ведь частник-то будет владельцем! Он кому захочет, тому и продаст. Например тому, кто одолжит его теще 1000 руб. без процентов сроком на 99 лет. В промышленности это называется «особые условия поставки».

Правильно, без хозяина нет хозяйства, но хозяин не только собственник — это прежде всего человек, имеющий единоличное право распоряжаться находящейся в его распоряжении собственностью. И не важно, чья она и кому принадлежит. Есть у него право распоряжаться — он и хозяин.

Что будет иметь право делать собственник? Сам формировать фонды оплаты, развития, соцкультбыта, сам назначать штаты, оклады и т. д. Так в чем же дело? Отдайте это все государственным предприятиям!

Пока государство владеет предприятием, оно владеет и его продукцией. Следовательно, оно может защитить потребителя и обеспечить условия, при которых ни одно предприятие не будет иметь права поставлять продукцию никому другому, пока оно полностью, по потребности, а не в «объеме госзаказа», не обеспечит своих плановых потребителей. Отдаст Верховный Совет предприятия частнику — а как государство без них защитит право граждан на дешевые и качественные товары в условиях острой их нехватки? Никак? А зачем тогда нужно такое государство?

М. Е. Салтыков-Щедрин говорил, что Россию всегда спасало то, что в ней плохие законы дурно исполняются. Что же, снова надеяться на то, что это правило сработает?

Ю. И. МУХИН,
Ермаковский завод ферросплавов,
Павлодарская обл.

---

3. РАВНОПРАВИЕ ПАРТНЕРОВ. Равное право голоса на собрании и равное право на дивиденд имеет каждый акционер.

4. ОГРАНИЧЕННАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ. По делам общества акционер отвечает только своей долей в уставном фонде, если:

- безнадежно устарело оборудование, а на обновление
  НЕ ХВАТАЕТ СРЕДСТВ...
- есть интересная идея, а для ее реализации
  НЕ ХВАТАЕТ СРЕДСТВ...
- району нужен клуб, а у отдельного предприятия
  НЕ ХВАТАЕТ СРЕДСТВ...

АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО поможет привлечь для осуществления проектов:

- запасы сырья, материалов и оборудования на 400 млрд руб., лежащие на складах предприятий;
- 240 млрд руб. сбережений населения, находящихся в Сбербанке.

●

В ЦЭМИ АН СССР разработан пакет типовых документов, регламентирующих вопросы создания и деятельности акционерных обществ на территории СССР. В нем учтены требования современного советского хозяйственного законодательства, отечественный и зарубежный опыт.

В пакет входят:

1. Устав акционерного общества.

2. Учредительский договор, оговаривающий взаимоотношения учредителей общества.

3. Положение о деятельности акционерного общества, регулирующее взаимоотношения общества с органами хозяйственного управления, финансовыми органами, материально-техническое снабжение, оплату труда и т. п.

4. Общий порядок создания акционерного общества.

5. Вводные замечания — теоретическое обоснование применения акционерной формы в советской экономике.

Общий объем пакета документов 4 печатных листа.

С использованием пакета документов ведется преобразование государственного предприятия — завода «Эстикабель» Минэлектротехпрома СССР в акционерное общество.

Тем, кто заинтересовался, обращаться в редакцию ЭКО, к Ивановой Татьяне Северьяновне. Тел. (8-383-2) 35-69-91.

НАУКА ИЛИ САМООБМАН?

В начале весны этого года в Новосибирске прошла первая Всесоюзная конференция по НЛП. Это не НЛО (неизвестные летающие объекты), не ЛТП (лечебно-трудовые профилактории), это НЛП. В изданной справке говорилось: «НЛП — новое направление в американской психологии; появилось в начале 70-х годов благодаря трудам Д. Гриндера и Р. Бэндлора. В настоящее время библиография работ по НЛП составляет сотни изданий. По всему миру открыто более десятка центров. Наиболее эффективно применение НЛП в психотерапии, рекламе, деловой коммуникации и общении. Обучение методологии и практическим приемам НЛП позволяет существенно повысить эффективность делового общения, освоить приемы убеждения, снятия эмоционального напряжения с себя и своих коллег, самоконтролирования и самоорганизации».

В течение пяти дней ходили, смотрели, слушали, говорили друг с другом 250 человек из 20 городов страны. У всех на шее висели большие черно-белые пластмассовые бирки с цветными значками с буквами НЛП. Мы отыскали одного человека без бирки — он оказался руководителем мероприятий.

— Назовитесь, пожалуйста!

— Смирнов Николай Александрович. Психолог из Новосибирска.

— Коротко: что такое НЛП?

— Надо разделить методологические приемы и оргобеспечение нового направления психологической практики. Можно говорить об НЛП как о технологии, реконструирующей мироотношение людей. Тогда возникает ряд вопросов из экологии культуры. В новых условиях это эффективное средство обеспечения успеха; это техника, эффективность которой безусловна. Необходимо еще обратить внимание на особое явление канонизации НЛП как магического инструмента воздействия на людей. При до-

статочной доле иронии и здравого смысла можно обойтись без фетишей.

— А если конкретней?

— Не исключено, что убийца президента Кеннеди специально психологически обработан и живет, не чувствуя угрызений совести. Это мобилизация внутренних и внешних ресурсов с отключением сознания.

— Это что — создание армии Кашпировских?

— Я бы назвал это зомбированием — отключением личности, духа вплоть до внешнего появления всех признаков смерти и новой жизни с новой вложенной личностью.

— Вы и это умеете?! Гипноз, медитация, заговоры, колдовство, особые психологические опыты — как только это не называлось раньше. Теперь это НЛП. А как применять его в практическом управлении?

— Примеры меня не интересуют. Коммерческая сторона вопроса тоже.

— Хорошо. Расшифруйте аббревиатуру НЛП!

— Это нейролингвистическое программирование. Организовала конференцию фирма «Имидж-контакт».

— Фирма — группа людей, кооператив. Имидж — образ. Контакт — соприкосновение. Нейро — нервы. Лингвистическое — словесное. Программирование — управление. Итак, кооператив «Образ-касание» организовал совещание по нервно-словесному управлению. Так по-русски?!

Р. П. Рюриков,
Новосибирск

ОТ РЕДАКЦИИ. **Первую публикацию о НЛП см. ЭКО 10.89: МЕШАНИН Ю. Магия мыслей и слов.**

Post scriptum

ЗАСЕДАНИЕ КАФЕДРЫ

— Прошло то время, когда мы радовались тому, что предприятия нам стали платить за выпускников института. Только за последний месяц нам вернули еще двенадцать человек с требованием замены или возврата денег. Что будем делать?

— Надо их всех поменять местами.

— А почему мы должны их менять? Вот у меня телевизор сломался, никто мне его не меняет и денег не возвращает, берут на ремонт и все. Чем наши выпускники лучше наших телевизоров? Установим на них гарантию — год, а потом — извините...

— Пусть они зачет сдадут, отправим их обратно.

— А вдруг не сдадут?

— Спросим с тех, кому они не сдали.

— Хорошо, с ними разобрались, а как быть дальше?

— Надо выпускать продукции побольше, а продавать подешевле.

— Куда уж больше. Мы и так всех принимаем, кто мимо института проходит.

— Недавно у нас одного студента отчислили. Это разорительно!

— Он же год как вообще не появлялся.

— Ну и что? По документам бы дотянули, сбыли хоть за полцены, все прибыль.

— А может, их сбывать кооператорам? Те их напичкают чем-нибудь и перепродадут, как компьютеры.

— Захотят они возиться! Они на одном компьютере заработают больше, чем на всем нашем выпуске.

— А давайте поднимать качество обучения!

— Давайте, а на сколько процентов?

— На пятнадцать!

— Нет, много.

— Ну, тогда на десять.

— Какая-то подозрительная юбилейная цифра, лучше на 9,6 %.

— Решено, а как будем поднимать?

— Надо на лекциях говорить на 9,6 % слов больше, чем раньше.

— Отличная идея! Но тогда можно и зарплату нам поднять.

— Конечно, но только на 9,5 %. У нас рост заработной платы не превышает роста производительности труда.

— А что если кого-то из наших выпускников постоянно отовсюду будут гнать?

— Возьмем на кафедру. Надо заботиться о достойной смене.

Сергей БАКШЕЕВ,
Москва

ГРОССМЕЙСТЕР

Предстояло голосование. Прохоров терялся в догадках.

«Если проголосую „за" и утвердят Маклакова, сразу же с должности слетит Шакалло, без поддержки Шакалло отправят на пенсию Неонилу Васильевну, а на ее место, несомненно, назначат Пашкевича. Кресло Пашкевича тут же займет Шеремет, и уж он-то в два счета вытурит меня по статье „профнепригодность". Давно уже смотрит косо, называет меня бездельником и шалопаем.

Вариант второй. Опять голосую „за", но Маклакова прокатят. Тогда Гумилевского переводят из планового в технологический, дырку прикроют Сергеевым, Сергеев, конечно же, потянет своих: Москаленко, Крафта и Музу Александровну. Я остаюсь один, а так как сектор не может состоять из одного человека, мне предложат на выбор либо самоликвидироваться, либо перейти в отдел к этому бандиту Саватееву. Паршиво получается.

Попробуем голосовать против. Если при этом удержится Ойвазян, ему обязательно перепишут всех, кто был против. За месяц-другой он пощелкает их, как орешки. Причем первым и самым крепким буду именно я. Нет, нет, Ойвазян не такой дурак, чтобы щелкать своими зубами. Он дернет за ниточку Евдокимова, Евдокимов подтолкнет своего вассала Муртазаева, тот поведет бровью в сторону своего дружка Пастухова, а уж акула Пастухов так клацнет челюстями, что от меня одно мокрое место останется. Сожрет, не поперхнувшись, следов не оставит.

Есть еще вариант. Я голосую „против", Ойвазян проваливается, но верх берет группировка Данилова. Расклад получается такой: Гринченко из зама перемещается в завы, подстрекаемый Лошадником Мазепа пишет докладную о перегрузке и недоплате, по его докладной назначают комиссию, которая перетрясет весь личный состав. Начнут искать лишнюю единицу, и можно не сомневаться, что этой единицей окажусь я».

— Ну и коллективчик,— подумал Прохоров.— Попробуй проголосуй.

И тут председатель спросил: «Кто за?»

Прохоров спрятал руку в карман.

— Кто против? — спросил председатель.

Прохоров спрятал руку поглубже.

Последовал вопрос: «Кто воздержался?»

Прохоров хотел было поднять руку, но вдруг испугался. Ведь если он воздержится и пройдет Лопушанский, то...— Прохоров, как гроссмейстер в блиц-турнире, быстро рассчитал вариант до восьмого хода и, тяжко вздохнув, еще глубже запрятал руку. Хорошо народным депутатам, у них статус.

Леонид ФЕЛЬШТИНСКИЙ,
Львов



Если ваше дело — сторона, займите сторону начальства.
Не место красит человека, а характеристика с этого места.
Что скоро делается, потом долго сказывается.
Обходной лист позволяет познакомиться с теми, без кого вы прекрасно обходились.

Владимир ТУРОВСКИЙ,
Львов

●

Истина заблудилась в лесу поднятых рук.
Сидящий в теплом месте избегает горячих дебатов.
Белые пятна на черных страницах истории.

Владимир ШЕСТАКОВ,
Кременчуг

●

Отсутствие аристократии лишает возможности уйти в народ.
Привилегия: может сидеть при любом правительстве.
Интимные товарно-денежные отношения.
Пришел, увидел, победил, но Цезаря не убедил.
Для нас вся история — новейшая.
Посмотри, что вокруг делается! — Ничего!
Уйти бы от ответственности на трибуну.
Отсутствие подчиненных дисциплинирует.

Александр БЕРЕНШТЕЙН,
Одесса

●

Чтобы ликвидировать отставание,
достаточно изменить направление.
Что бы вам пообещать, чтобы вы стали счастливы?!
Горькая правда не всем по вкусу.
Умной головой стену не прошибешь.
Дремучий лес рук.
Если нечему радоваться, значит, поумнели.
Привилегий заслуживают лишь борцы за социальную справедливость.

А. ПЕРЛЮК
Кировоград

СОДЕРЖАНИЕ 9/90

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ	3	КОРНАИ Я. Дорога к свободной экономике
ИЗ ПИСЕМ В РЕДАКЦИЮ	22, 63, 114, 125, 133, 136, 182	
НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ЗАБОТЫ	24	КОРНИЛОВ В. Г., КУДАШОВ Е. А. Заморозки на стройках
	33	ЯКИРЕВИЧ А. М. Уберите пистолет! Поговорим о культуре...
	44	ПАСТЕРНАК-ТАРАНУЩЕНКО Г. А. Бизнес-шоу и ценовые аукционы
НА БАРРИКАДАХ НТР	49	НИКЕРОВ В. А. Ростки эффективной науки
	57	ТОРЧИНСКИЙ Я. М. Шаг вперед к немыслимым эффектам
НАШ РУБЛЬ	97	КАШИН Ю. И. На пути к сильному банку
	108	ГОМУЛКА С. Как создать рынок капиталов
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА	116	Защитить слабых и сильных (депутатский «круглый стол»)
ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	127	МИРОНЧЕНКО С. О цеховой экономике
РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД КНИГОЙ	134	ПОВИЛЕЙКО Р. П. Приоритеты по Терещенко
КЛУБ ДИРЕКТОРОВ	65	ЩЕРБАКОВА Л. Накануне
	87	Обращение к директорам промышленных предприятий
ОТКЛИКИ	93	На подборку «Наша версия конверсии»
	95	На письмо В. В. Шлыкова «На примере трактора»
	96	На статью А. Г. Лопатина «Возродить НОТ»

ЗАРУБЕЖНЫЙ БЕСТСЕЛЛЕР

138 СКОРТИА Т. Н., РОБИНСОН Ф. М. Гибель «Прометея»

ОТКЛИКИ

160 ШНЕЙДЕРМАН М. С. Не болото, а стремнина

166 На статью А. И. Изюмова «Совместные предприятия в СССР: вид из-за океана»

168 На статью С. М. Никитина «Инфляция»

172 На статью Г. И. Ханина «Кризис углубляется»

КАК ПРОЙТИ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК

174 КРАСНОВ В. А. Контакты и зажимы

СОВЕТЫ ДЕЛОВОМУ ЧЕЛОВЕКУ

186 РЮРИКОВ Р. П. Наука или самообман?

POST SCRIPTUM

188 БАКШЕЕВ С. Заседание кафедры

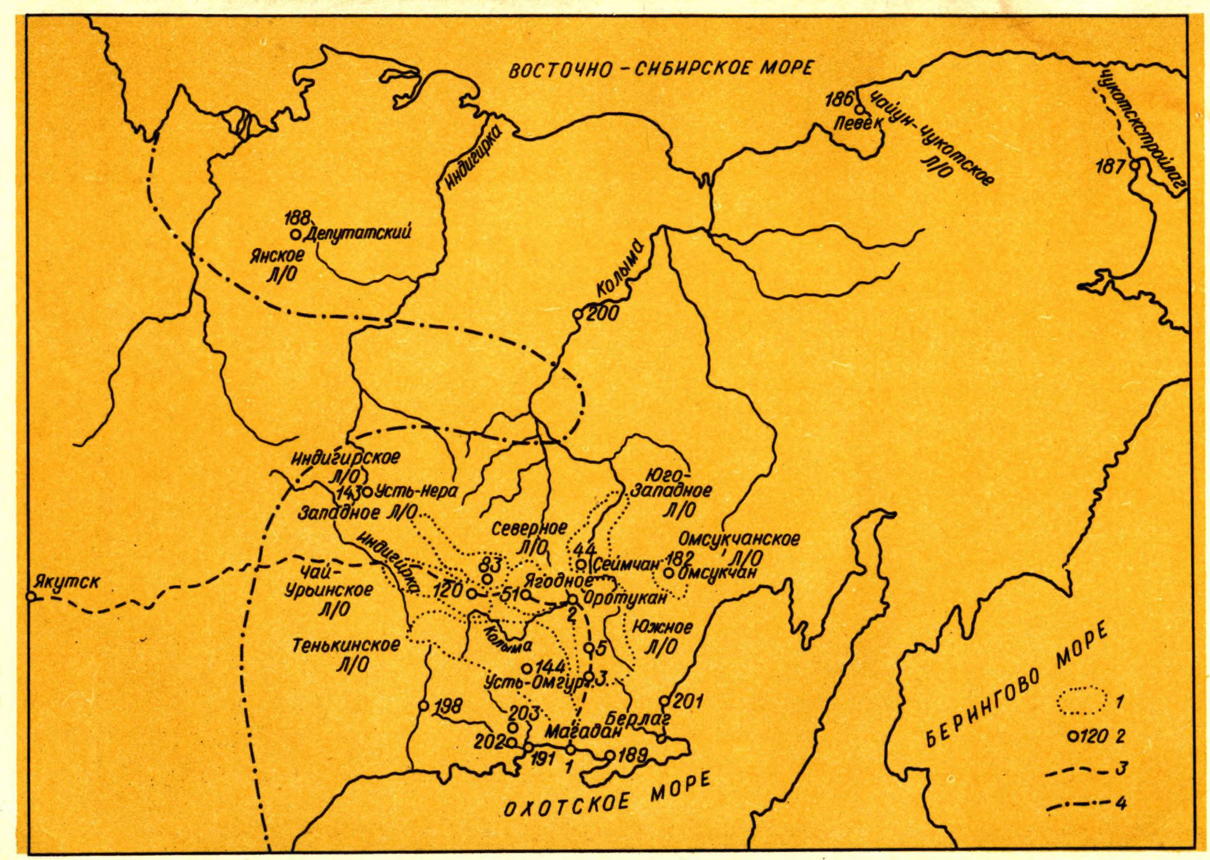
189 ФЕЛЬШТИНСКИЙ Л. Гроссмейстер

190 ТУТУРОВСКИЙ В., ШЕСТАКОВ В., БЕРЕНШТЕЙН А., ПЕРЛЮК А. Фразы

В следующий номер готовятся:

- Продолжение публикации Я. Корнаи «Дорога к свободной экономике»
- Подборка материалов о современном состоянии кооперации: статьи В. Скрипова «Кооперация: два слоя» и А. Н. Шапошникова «Кто такие кооператоры и как с ними бороться»
- Статья П. А. Ротаря, главного бухгалтера фирмы «Анина», «Банк — предприятие: трудные взаимоотношения»
- Статья В. С. Соминского «Не понимаю»— о тех иррациональных явлениях в нашей экономике, которые неясны и доктору экономических наук
- Интервью с И. М. Халатниковым, директором Института теоретической физики имени Ландау «Не растерять бы интеллектуальный капитал»
- Сататья А. П. Ефимкина «Идея червонца и судьба его создателя»— об авторе идеи, к которой возвращается перестроечная экономика
- Продолжение романа американских авторов Ф. Робинсона и Т. Скортиа «Гибель „Прометея"»
- Статья советолога В. Тремла «Питейный стандарт рубля»
- Материалы рубрик «Отклики», «Публицистика» и др.

СТАЛИНСКИЕ ЛАГЕРЯ "ДАЛЬСТРОЯ"



См. легенду на стр. 90

Опытный завод НПО «Система» представляет программные продукты, реализованные на ПЭВМ типа IBM PC/XT, AT или совместимых с ними:

— АВТОМАТИЗИРОВАННОЕ РАБОЧЕЕ МЕСТО РУКОВОДИТЕЛЯ И ДЕЛОПРОИЗВОДИТЕЛЯ (АРМ Руководителя) для автоматизации административной, организационной и экономической деятельности хозрасчетных подразделений предприятий и организаций, руководителей, их заместителей, секретарей, экономистов. MS DOS версии 3.30

— ОПЕРАТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ (ОПУС) для автоматизации работ организаций или подразделений, занимающихся перспективным и оперативным планированием, инженерной и технологической подготовкой производства, контролем исполнения плановых работ. Решение — на базе ресурсно-временных характеристик сетевых моделей. MS DOS версии 3.0 и выше

— АРМ ТЕХНОЛОГА для автоматизации процесса проектирования технологических процессов механической обработки деталей с использованием типовых техпроцессов с элементами автоматического выбора вспомогательного инструмента по режущему. MS DOS версии 3.0 и выше

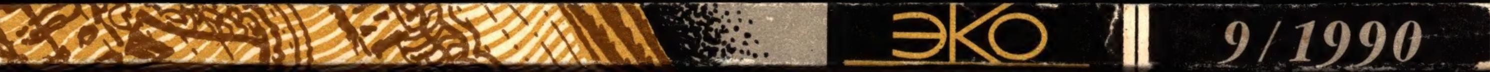
— УЧЕТ ДВИЖЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ для совершенствования бухгалтерского учета движения материальных ценностей на промпредприятии. Выходная информация выдается на печать по формам выходных документов или на видеотерминал по запросам в режиме меню. MS DOS версии 3.30

— АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ ИНФОРМАЦИОННО-ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ СИСТЕМА (АРМ Пользователя). Пакет инструментария для создания АРМов и ведения существующих баз данных. Русскоязычный редактор БД и генератор отчетов, позволяющий конструировать разнообразные документы на базе данных. ОС PC DOS или MS DOS.

Подробная информация — по тел. (8-383-2) 35-23-61, Бюро рекламы и пропаганды ПС Опытного завода НПО «Система» (630058 Новосибирск, ул. Русская, 39).



ИНДЕКС 71117
ЦЕНА 70 КОП.


ЭКО
9/1990